

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA

DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL

X PROMOCIÓN

PROYECTO

TEMA

S.V. TECNOLOGÍA

AUTORES

INGRID FIALLOS

LUIS SANTOS

OSCAR VÁSCONEZ

AÑO

2009

TABLA DE CONTENIDO

1. LA EMPRESA	3
1.1. Reseña Histórica	3
1.2. Organización Administrativa y jurídica de la empresa	4
1.3. Domicilio	4
1.4. Administradores	4
1.5. Misión	4
1.6. Visión	4
1.7. Objetivos	5
2. EL PRODUCTO	6
2.1. Descripción	6
2.2. Características	6
2.3. La Competencia	6
2.4. Aspectos Tecnológicos	8
2.5. Productos Alternos	8
3. ANÁLISIS DEL MERCADO	10
3.1. Análisis del sector	10
3.2. Participación del Mercado	12
3.2.1. Tamaño del mercado Global	12
4. ESTRATEGIAS E IMPLEMENTACION	14
4.1. Estrategias de Crecimiento	14
4.2. Ventajas Competitivas	15
4.2.1. Estrategias de Mercado	15
4.2.2. Estrategias de Posicionamiento	16
4.2.3. Estrategias de Precios	16
4.2.3.1. Descuentos o Rebajas	17
4.2.3.2. Planes de Financiamiento	17
4.2.4. Estrategia de Promoción y Distribución	17
4.2.5. Estrategia de Distribución	18
4.2.6. Alianzas Estratégicas	18
4.2.7. Estrategia de protección y adopción del producto	18
5. Administración	20

5.1.	Organigrama de la Empresa por Jerarquías	20
5.2.	Organigrama por Departamentos	20
5.3.	Equipo directivo	21
5.4.	Análisis de puestos	21
5.4.1.	Áreas Funcionales	21
5.4.2.	Perfiles de los Ocupantes	22
5.4.3.	Responsabilidades Básicas	23
6.	Plan Financiero	24
6.1.	Análisis de Inversiones	24
6.1.1.	Inversión Fija	24
6.1.2.	Gastos Pre-Operacionales(Amortización)	24
6.1.3.	Capital de Trabajo	25
6.2.	Análisis de Costos	25
6.3.	Análisis Punto de Equilibrio	26
6.4.	Balance Inicial	27
6.5.	Proyección de Flujos de Efectivos Netos (FEN) para el Inversionista	28
6.6.	Proyección de Estados financieros	29
6.6.1.	Presupuesto de Flujo de Efectivo	29
6.6.2.	Presupuesto de Estado de Pérdidas y Ganancias	29
6.6.3.	Presupuesto de Balance General	30
6.7.	TIR y VAN	31
6.8.	Escenarios Financieros de Mercado	33
7.	Resumen Ejecutivo	35
8.	Resumen Financiero	37
Anexos		38

1. LA EMPRESA

1.1. Reseña Histórica

El LSI. Luis Santos y el Ing. José Vera observaron la necesidad que tienen los pequeños negocios comerciales dentro y fuera de la ciudad, como Milagro, Babahoyo, Yaguachi, etc., donde los sistemas tecnológicos no han llegado en su totalidad.

Esta situación se podía constatar, en los continuos viajes que el LSI. Santos realizaba por motivos laborales y por pedidos de asesorías contables que requerían propietarios de pequeños y medianos negocios al Ing. Vera. Después de visualizar la problemática, se decidió emprender un proyecto piloto de desarrollo de sistemas que pueda satisfacer las necesidades de este segmento de mercado.

Dicho sistema tenía que cumplir con los siguientes requisitos:

-  Capacidad para llevar la información de las empresas de una manera ordenada y clasificada e integrada por actividad dentro de la compañía.
-  Facilidad y rapidez en el ingreso de información.
-  Confiabilidad en la emisión de Reportes claves para la toma de decisiones.
-  Organizar la información por naturaleza de negocio ya sean :
 - Sucursales
 - Centro de costos
 - Bodegas

Adicionalmente el sistema debía de cumplir con los estándares que el mercado establece en:

-  El manejo de áreas tales como:
 - Ventas
 - Cobranzas
 - Finanzas
 - Recursos Humanos
-  Funcionabilidad:
 - Multiempresa
 - Multiusuario
 - Multitarea
 - Portable

Una vez que se establecieron los parámetros de funcionamiento del sistema, como siguiente paso se estableció TECSOL versión SAFE como nombre que llevaría el producto.

Luego del proceso de desarrollo, se implementó la aplicación en una empresa de tipo comercial, que tuvo resultados favorables en rendimiento, desempeño y tiempo. Observando el desarrollo de las actividades diarias de la compañía. En base a esta primera experiencia de desarrollo e implementación del sistema como proveedores informales, se decidió conformar una empresa dedicada al desarrollo de soluciones técnicas y tecnológicas, además de asesorías contables y tributarias. De esta experiencia nació la idea de constituir la empresa **S.V. Tecnología.**

1.2. Organización Administrativa y jurídica de la empresa

La empresa **S.V. Tecnología** será una empresa privada que brindará servicios de asesoría contable, tributaria, técnica y tecnológica de sistemas de información, según su conformación jurídica será una Sociedad Anónima, es decir sus accionistas solo responderán por el monto de su capital o patrimonio que aporten a la empresa.

1.3. Domicilio

S.V. Tecnología. Tendrá su matriz de operaciones en la ciudad de Guayaquil en el sector norte Cdla. Sauces 6 Mz.23 V.14, propiedad de uno de los accionistas de la empresa.

1.4. Administradores

El Gerente General será el LSI. Luis Santos Zúñiga que es propietario y fundador, hay otros 2 co-propietarios que son los señores Ing. José Vera y LSI. Ingrid Fiallos en respectivo lugares según sus aportaciones.

1.5. Misión

Brindar asesoría contable y tributaria apoyada en sistemas de información y estructura técnica desarrolladas a la necesidad de la empresa.

1.6. Visión

Ser una empresa con una participación representativa del mercado y en búsqueda constante de innovación y desarrollo.

1.7.Objetivos

Para el desarrollo y crecimiento de la empresa se han definido diferentes objetivos alcanzables un año a partir de su funcionamiento, son los siguientes:

Objetivos a corto Plazo

-  Tener un portafolio con un crecimiento mínimo de 8 clientes.
-  Invertir en capacitación para los asesores en mínimo 3 cursos en tributación y 2 cursos relacionados al área contable.

Objetivos a largo Plazo

-  Desarrollar un departamento técnico propio para ofrecer un servicio de cableado estructurado, reparación de computadores, etc.
-  Desarrollar una versión mejorada del producto TECSOL versión Reliable en otra plataforma de desarrollo que permita la integración con el comercio electrónico, y dispositivos móviles.

2. EL PRODUCTO

2.1.Descripción

La empresa tiene desarrollado un sistema o software llamado TECSOL versión SAFE, dicho sistema cubre las áreas básicas de una empresa que son:

-  Administrativas
-  Producción
-  Compras
-  Ventas y
-  Recursos Humanos.

El programa puede organizar la información según la naturaleza del negocio mediante:

-  Sucursales
-  Centro de costos y
-  Bodegas

Tecsol está dirigido a la pequeña y mediana empresa atendiendo a las necesidades que estas demandan.

2.2.Características

EL sistema goza de las siguientes bondades:

-  Ambiente visual agradable, intuitivo para una persona que no tenga mucha experiencia en el área tecnológica.
-  Producto integrado y modulable, es decir los módulos pueden trabajar de manera integrada o de manera independiente, esto facilita su comercialización.
-  Genera informes y archivos que se integran directamente con los sistemas del Servicio de rentas Internas (SRI).
-  Optimiza los tiempos de respuesta y los volúmenes de información.
-  Ejecuta sin problemas sobre cualquier plataforma Microsoft o Macintosh.

2.3.La Competencia

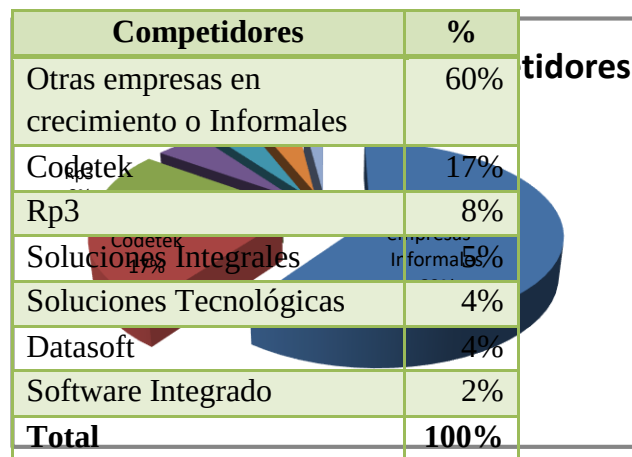
En la ciudad de Guayaquil el mercado de software, se encuentra saturado por la gran cantidad de empresas reconocidas como:

-  Codetek,
-  Rp3,

- Soluciones Integrales,
- Soluciones Tecnológicas,
- Datasoft,
- Software Integrado
- Otras empresas en crecimiento.

Estas empresas están posicionadas en el mercado local de Guayaquil, además de estos competidores existe una gran cantidad de vendedores informales de software que comercializan el producto a bajo costo y con menor alcance.

A continuación mostraremos un gráfico estimado de cómo está repartido el mercado de software:



La aspiración de **S.V.Tecnología** es de llegar a captar en el primer año un 16% del mercado de Informales debido a que en este sector existen muchos productos realizados por personas que no tienen la suficiente experiencia para mantener un producto, mejorarlo e innovarlo.

El mercado es altamente competitivo debido al sin número de productos legales e informales que ofrecen las empresas anteriormente mencionadas, tales como:

- Mónica,
- SmartTest,
- DOBRA,
- AIDA,
- RP3 Retail,
- MBA,
- Solomón,
- FocalPoint, etc.

Con el transcurso del tiempo y el cambio constante de tecnología, algunos de estos software's no soportan con eficiencia y seguridad las operaciones de las empresas

teniendo que solicitar soporte y mantenimiento constante a la empresa que vendió el producto. Tecsol está probado y libre casi 95% de fallas técnicas garantizando que la información se muestre inequívoca cuando el usuario lo requiera.

A continuación presentamos un cuadro comparativo de Tecsol con otros productos:

No.	Tecsol	Otros Productos
1	Infraestructura en Visual Fox 9.0	Infraestructura en Visual Basic, Visual Net pocos en Visual Fox
2	Módulo de Anexos transaccionales	Los sistemas no poseen un módulo de anexos, solo emiten reporte
3	Reportes Estadísticos en Excel	Pocos sistemas emiten reportes en Excel
4	Licenciamiento por máquina	Licenciamiento para n máquinas
5	Incluida asesoría técnica, contable y tributaria	No incluye asesoría contable, ni tributaria solo técnica
6	Garantía de un año	Garantía hasta 6 meses
7	Planes de financiamiento hasta 9 meses	Planes de financiamiento hasta 4 meses
8	Dirigido a empresas medianas fuera de la ciudad en su mayor parte	Dirigido a pequeñas, medianas y grandes empresas dentro de la ciudad
9	Precio acorde a cliente	Precio estandarizado
10	Venta de módulo separados o sistema integrados	Venta por paquete completo o versión

2.4.Aspectos Tecnológicos

El producto está desarrollado en el lenguaje de programación Visual Fox 9.0 con la base de datos Dbf que proporciona la misma herramienta.

Es compatible con otras bases de datos como Mysql, Sql Server, Access, etc. en los sistemas operativos Windows y Macintosh.

Buscamos adaptar el producto a otra tecnología como .Net para tener mayor adaptabilidad con dispositivos móviles como celulares blackberry, palms, pocket pc, etc., para abarcar otros canales de comunicación entre las empresas y sus clientes.

2.5.Productos Alternos

En el mercado podemos encontrar empresas que trabajan con hojas de cálculo o manualmente en libros de contabilidad ya que no ameritan mayor utilización de un sistema por su baja actividad operativa.

Otras empresas debido a su localización prefieren utilizar sistemas web que pueden ser accedidos desde cualquier punto de la empresa, ciudad o país, los mismos que se convierten también en productos alternos o sustitutos que actualmente están en auge.

3. ANÁLISIS DEL MERCADO

El Software ha demostrado en el mundo ser un motor del crecimiento económico de los países, un inyector para el aumento de productividad y un generador plazas de trabajo. Es la Industria de todas las industrias, su desarrollo impacta en la competitividad de la Banca, Municipios, Instituciones Educativas; es decir impacta en todas las actividades tanto privadas como gubernamentales.

Actualmente en el Ecuador el Sector se encuentra en una Etapa de Consolidación, fortaleciendo su Clúster para generar una iniciativa Sectorial, más allá de los casos de éxito individuales.

El Cluster de Software



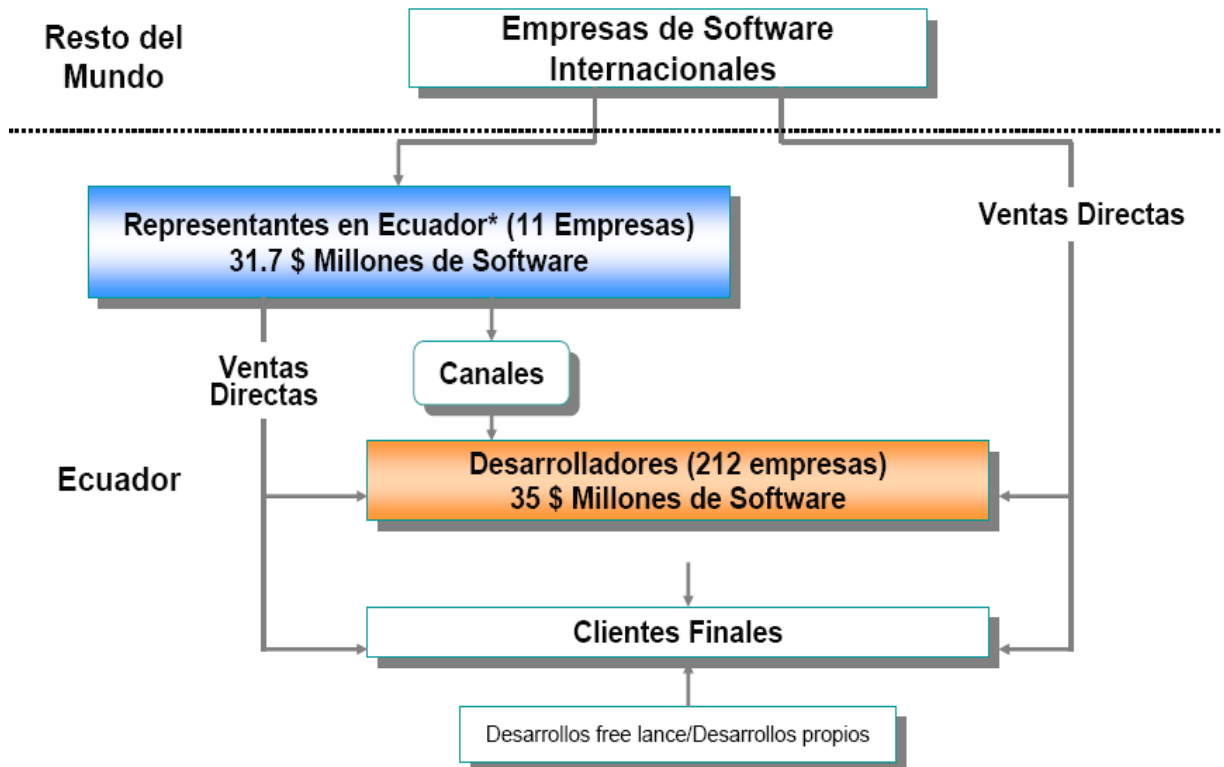
3.1. Análisis del sector

Existe un estudio realizado por AESOFT (Asociación Ecuatoriana de Software <http://www.aesoft.com.ec>) a nivel nacional que muestra un aproximado de las empresas de software que se encuentran en el país:



Este estudio muestra un esquema de cómo está estructurada la industria del software en el Ecuador y como están repartidas las empresas en las distintas ciudades:

La Industria del Software en Ecuador



* Operaciones propias de la empresa internacional o a través de representantes o distribuidores en Ecuador

Mapa del Sector de los Desarrolladores de Software



En base a lo anteriormente expuesto podemos llegar a la conclusión que el mercado donde la compañía se desenvolverá será primeramente a nivel local con un fuerte interés hacia los cantones y pueblos aledaños como Durán, Milagro, Yaguachi, etc. y posteriormente proyectarse a nivel nacional, en negocios medianos y pequeños donde el desarrollo tecnológico no ha sido explotado debido a los altos costos de implementación.

La demanda de clientes es alta debido al nacimiento diario de empresas y negocios de comercio donde las cuentas se llevan de forma manual generando problemas en dichos establecimientos.

La amenaza de competidores entrantes es media debido a que los informales ingresan con sus productos pero no tienen la debida continuidad y terminan saliendo del mercado.

Aunque el poder de negociación de los proveedores es alto debido a que Microsoft es el único proveedor del producto que se necesita para desarrollar software y sus costos por licenciamiento es alto, en la actualidad en el mercado se distribuye la piratería de estos productos volviendo relativamente bajo el poder de Microsoft hasta que haya en el país una verdadera ley de Propiedad intelectual.

La amenaza de productos sustitutos es alta debido al constante cambio de la tecnología y las metodologías de desarrollo.

 **Nota:** Adjunto a este informe se encontrará la documentación respectiva que soporta el estudio de las fuerzas de Porter (Anexo 1).

3.2.Participación del Mercado

3.2.1. Tamaño del mercado Global

Se extrajo de la página web de la Cámara de la Pequeña Industria (<http://www.capig.org.ec/>) una base de datos de todos los afiliados a esta institución. Dicha Base de Datos se estratificó por zona y se determinó que el target sería fuera de la ciudad de Guayaquil debido a la cantidad de Competidores que abastecen a este sector, de los cuales se redujo el target de 1296 potenciales clientes a 192, cabe recalcar que aunque el target primario se encuentra fuera de la ciudad de Guayaquil no quiere decir que no podamos tener una oportunidad de participación en el mismo.

De este target primario se procedió a realizar una encuesta para determinar cuántas compañías estarían interesadas en adquirir un sistema. Se realizó alrededor de 187

encuestas en las ciudades de Milagro, Babahoyo, Duran, Pascuales y Libertad, de las cuales se obtuvo la siguiente información:

Empresas en el Mercado	192
Empresas Encuestadas	187
Demanda Satisfecha	110
Demanda Insatisfecha	77

De esta demanda insatisfecha la empresa ha decidido cubrir un 16.67% es decir 12 empresas durante el primer año, y proyectarnos un crecimiento del 5% anual en base al crecimiento de la demanda en este sector los últimos 5 años*.

 Nota: Adjunto a este informe se encontrará la documentación respectiva que soporta el listado de clientes que se obtuvo de la Cámara de la Pequeña Industria (Anexo 2).
--

*Esta Información se la obtuvo de la página www.aesoft.com en uno de sus editoriales.

4. ESTRATEGIAS E IMPLEMENTACION

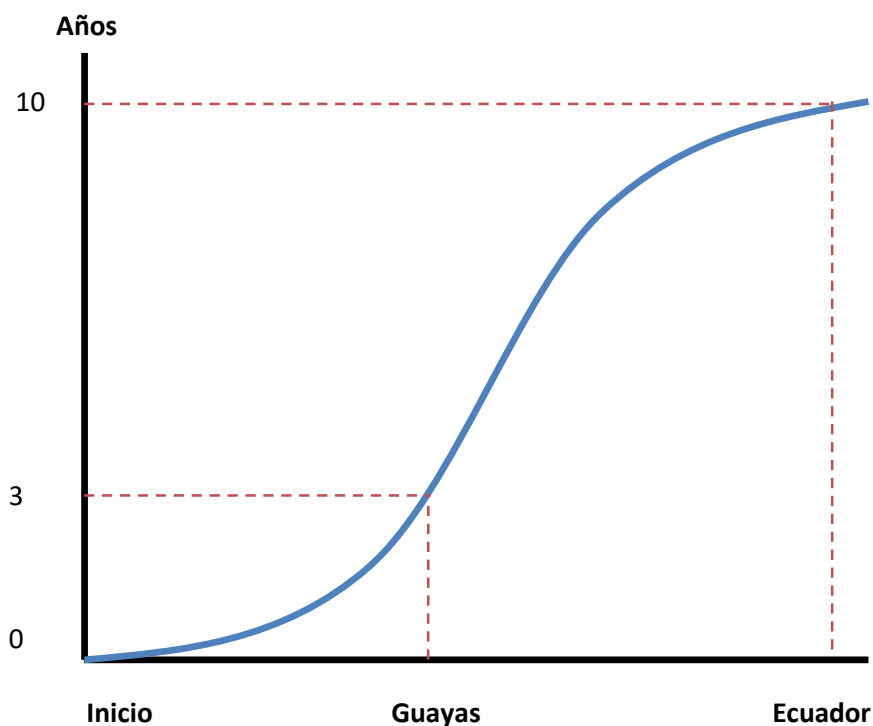
4.1.Estrategias de Crecimiento

Por medio del siguiente gráfico observaremos en donde nos encontramos en el mercado, por ser una empresa que apenas empezó sus operaciones hace casi medio año estamos en fase de aprendizaje abarcando pocas ciudades del Guayas como Guayaquil, Durán, Milagro, Daule y en aproximadamente en 10 años esperamos obtener reconocimiento a nivel nacional.

Para lograr este crecimiento necesitamos contar con personal altamente preparado es decir técnicos especializados en áreas de administración y sistemas que trabajarán de planta en la empresa.

Los vendedores se capacitarán con cursos cada 3 meses en sus respectivas áreas para brindar una adecuada asesoría técnica y contable acorde al sistema.

Se llamarán por teléfonos a las empresas de cantones aledaños para acordar visitas con el propósito de mostrar el sistema y así darnos a conocer. Cuando ya se haya efectuado la venta, la empresa estará siempre pendiente de su cliente a través de llamadas y visitas de rutina para llevar a cabo un seguimiento.



4.2. Ventajas Competitivas

Las ventajas competitivas del producto son:

-  Manejo de normas internacionales de información financiera.
-  Facilidad de generación de información para el Servicio de Rentas Internas.
-  Diversificación de servicios (mantenimiento técnico, soporte, redes, cámaras, etc.).
-  Desarrollo de módulo financiero basado en indicadores.
-  Manejo fácil e intuitivo para el usuario.

Estas ventajas las mantenemos mediante las diversas estrategias que a continuación detallamos.

4.2.1. Estrategias de Mercado

Como ya lo hemos mencionado antes, nuestro mercado mayoritario está enfocado a las empresas que se encuentren en ciudades o cantones fuera de la ciudad de Guayaquil, tampoco se descarta como mercado minoritario sectores dentro de la ciudad.

La forma de llegar a nuestros actuales clientes ha sido a través de los contadores, quienes han revisado el sistema previamente, el mismo que les ha simpatizado por contar con los anexos transaccionales y con opciones fáciles de usar en forma eficiente.

Con los nuevos clientes, mantendremos la misma forma de contacto es decir a través de los contadores que son pilares fundamentales para el buen funcionamiento del negocio y luego llegaremos a los jefes o dueños de las empresas.

Como estrategia de ventas una de las opciones que resaltaremos dentro del sistema es la de **Anexos Transaccionales** los mismos que ayudarán a elaborar los archivos que necesita el Servicio de Rentas Internas y evitar que el empleador invierta tiempo y personal en realizar estos formatos. También enfatizaremos las ventajas que tiene el sistema y son los siguientes:

-  Multiempresa, es decir la facilidad que tiene el sistema para trabajar con más de una empresa.
-  Multiusuario, es decir la capacidad que tiene el sistema de trabajar con más de un usuario a la vez.
-  Adaptable a cualquier plataforma o sistema operativo: Linux, Windows en todas sus versiones desde 95 hasta Vista.
-  Fácil uso por ser amigable e intuitivo.

El servicio de asesoría técnica, tributaria y contable será comercializado en conjunto con el sistema o por separado, dicho servicio será oportuno y actualizado con las nuevas leyes del país, proporcionado por profesionales conocedores de estos temas que siempre están en constante capacitación.

Una vez instalado e implementado el sistema o módulo informático en las máquinas del cliente, el producto tendrá garantía de **6 meses**, a partir de la última fecha de capacitación en la empresa.

La empresa **S.V. Tecnología** se responsabilizará por los errores y fallas que el sistema tuviere en su funcionamiento con el correspondiente soporte oportuno que no tendrá costo alguno.

Con respecto al servicio de Asesoría técnica, contable y tributaria, el cliente tendrá garantía de 1 mes a partir de la fecha en que se brinda.

4.2.2. Estrategias de Posicionamiento

Para mantenernos en la mente del cliente hemos desarrollado 3 estrategias que todos los años se realizarán como:

-  Pintar en los vidrios traseros de algunos vehículos de los socios y empleados de la empresa y en vehículos particulares a nivel nacional, propaganda informativa del software.
-  En participación y auspicio de eventos en la ESPOL.
-  Seminarios de actualización del software acorde de las versiones que salgan al mercado, estos seminarios los realizaremos en las ciudades en donde se encuentre el programa.

4.2.3. Estrategias de Precios

El cliente podrá adquirir el sistema como paquete completo o como paquete individual, es decir solo con ciertos módulos, además dependiendo del tamaño de adaptaciones del sistema y del negocio, del número de máquinas y de empresas el precio cambiará y se ajustará a la siguiente tabla:

Detalle	Precio USD
---------	------------

Sistema Integrado	6,768.00	
Inventario, Facturación	2,115.00	
Roles de Pago, Contabilidad	1,545.00	
Contabilidad, Bancos, Anexo	1,980.00	
Inventario, Facturación, CxC, CxP, Contabilidad	4,083.00	
Licencias por empresa	200.00	
Licencias por máquina	100.00	
Modificaciones y adaptaciones	50.00	mínimo
Hora de asesoría Técnica	40.00	
Hora de asesoría Contable – Tributaria	40.00	

4.2.3.1. Descuentos o Rebajas

Se podrán realizar rebajas de precios o descuentos del 10% al 15% de la totalidad el valor, si ocurren los siguientes casos:

-  si el número de empresas solicitadas dentro del sistema es mayor a 5
-  o el número de máquinas son mayores a 7.
-  Si las adaptaciones lleven más de 2 meses en desarrollar.
-  Si las horas de asesoría técnica, contable o tributaria llegan a ser mayores a 15.

Si el cliente no cumple estas especificaciones el porcentaje de descuento sería menor dependiendo del caso.

4.2.3.2. Planes de Financiamiento

El cliente tendrá facilidades de pago al momento de cancelar el producto informático o servicio los planes de financiamiento están distribuidos de la siguiente forma:

-  A 90 días,
-  A 180 días,
-  A 270 días (dependiendo del tamaño del proyecto con la empresa).

El cliente tendrá la facilidad de obtener un descuento por pronto pago del 10% durante los 15 primeros días de cada mes.

4.2.4. Estrategia de Promoción y Distribución

Se realizarán visitas a las empresas de carácter promocional, acordadas previamente con citas para realizar demostraciones del sistema, a su vez para ofrecer el servicio de asesorías contable, técnico y tributario incluido con el sistema o por separado.

En los meses de Febrero y Marzo se promocionará el sistema en medios visuales y auditivos como:

-  En revistas especializadas como PC. World, PC. Magazine.
-  Periódicos como Metrovía y El Universo.
-  A través de correos Masivos en Internet.
-  En sitios o portales Web de amigos y conocidos como esanota.com, aurorasi.com, etc.
-  En participación y auspicio de eventos en la ESPOL.

4.2.5. Estrategia de Distribución

Debido a que el servicio es personalizado la empresa **S.V. Tecnología** usará canales de distribución como el transporte interprovincial para movilizarse o transportarse a las provincias o ciudades donde se encuentre instalado el software, por lo tanto el costo por transportación no será oneroso.

4.2.6. Alianzas Estratégicas

Debido al corto tiempo que tiene el sistema en el mercado se han creado pequeñas alianzas con proveedores independientes de computadoras tales como el Sr. Geovany Yela y el Sr. Isidro Clavijo, dichas estrategias han arrojado buenos beneficios tanto para nuestro proyecto como para ellos debido a que hemos realizado contratos de ventas de software con los clientes de ellos otorgándoles un 5% de comisión, ellos han conseguido contratos de mantenimiento con nuestros clientes ganando un 8% sobre lo facturado, en lo futuro tenemos previsto aliarnos con más proveedores de computadores y contadores que son otra forma de ingreso hacia las compañías.

4.2.7. Estrategia de protección y adopción del producto

Las estrategias que usaremos para proteger a Tecsol versión safe será mediante mejoras sucesivas en el producto y añadiendo complejidad al producto.

-  **Mejoras sucesivas:** Cada 6 meses se realizarán mejoras al funcionamiento general del programa por medio de versiones, en donde se enfocarán a necesidades actuales del mercado, además dependiendo de la empresa y sus adaptaciones se harán mejoras parciales a los módulos requeridos y se tomarán para los otros clientes.

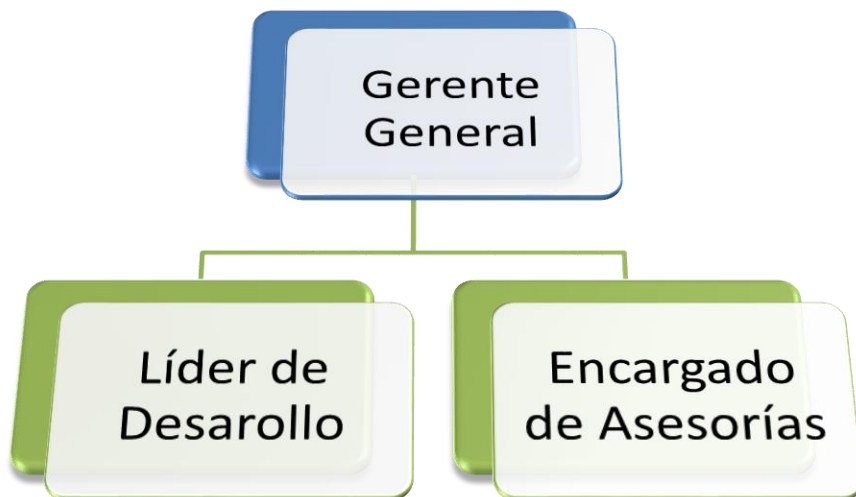
-  **Complejidad del Producto:** En el código fuente del software habrá líneas de código, sentencias, comentarios, estructuras y procedimientos basura que solo ocuparán espacio y no tendrán razón de ser para hacer poco fácil de comprender el programa.
-  **Buscar Protección:** Para evitar que hagan una de compilación del sistema se harán los ejecutables mediante un programa que compila y encripta a la vez los ejecutables hechos en visual fox.

En **S.V. Tecnología** usaremos el modelo de negocios del comerciante porque el cliente pagará por el producto y la empresa siempre venderá el producto y servicios a sus consumidores.

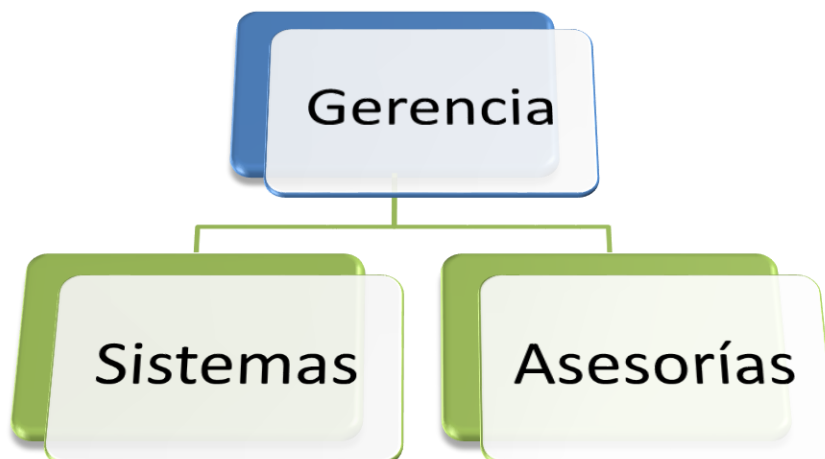
5. Administración

S.V. Tecnología llevará un esquema de organización Funcional, es decir las funciones se basarán en la especialidad de cada departamento y todos los jefes tendrán autoridad sobre sus subalternos y sobre las decisiones en el negocio.

5.1. Organigrama de la Empresa por Jerarquías



5.2. Organigrama por Departamentos



5.3. Equipo directivo

Debido a que la compañía está en fase de aprendizaje su equipo directivo será sus dos socios: LSI, Luis Santos y el Ing. José Vera.

5.4. Análisis de puestos

Al realizar un análisis de puesto se definirán y delimitarán las responsabilidades y tareas que demandan y de la persona cuando se hace cargo de un puesto de trabajo.

-  **Los Directivos:** Tendrán responsabilidad centrada en supervisar el trabajo de otros y conocimiento orientado hacia áreas técnicas y funcionales, además de estar atento a los cambios tecnológicos que se desarrollen en el mercado.
-  **Mandos Medios:** Tendrán la responsabilidad centrada en supervisar el trabajo de otros y conocimientos hacia procedimientos prácticos y técnicos.
-  **Técnicos:** Tendrán la responsabilidad centrada en el propio trabajo y conocimientos hacia procedimientos prácticos.

5.4.1. Áreas Funcionales

Las áreas funcionales de la empresa serán:

Administración y Finanzas
Sistemas de Información
Asesorías

Las funciones básicas y fundamentales de la compañía serán:

-  **Administración y Finanzas:** Operar todas las funciones y controlar los costos y beneficios, cobros, contabilidad, cuentas por pagar
-  **Sistemas de información:** Fabricar el producto, realizar mejoras e innovaciones de información.
-  **Asesorías:** Encargada de alimentar sus conocimientos contables, tributarios acorde al desarrollo y cambio del país.

5.4.2. Perfiles de los Ocupantes

Todos los empleados a contratarse pasarán por un proceso técnico de selección en el que se evaluará el ajuste al perfil y por medio de entrevistas la forma de vida, aptitudes, valores, pensamientos, deseos de superación, liderazgo y autoestima del aspirante.

Perfil que debe cumplir el aspirante de la función técnica:

Conocimientos de Lenguajes de Programación:

-  Visual Fox Pro
-  Visual Net 2005
-  Asp. Net

Bases de Datos

-  Sql Server 2000 ó superior
-  MySql 4.0 ó Superior

Otros Conocimientos de:

-  Contabilidad Básica
-  Inglés Básico

Formación Requerida:

-  Estar cursando una carrera Técnica o de Tercer nivel

Perfil que debe cumplir el aspirante de la función de asesoría:

-  Conocimientos sólidos de Contabilidad General.
-  Conocimientos sólidos de Contabilidad de Costos.
-  Conocimientos administrativos.
-  Conocimientos Tributarios.
-  Capacidad Analítica de problemas.

Formación Requerida:

-  Tener Título de Tercer nivel, asociado al área Administrativa.

Todos los empleados además de cumplir con los perfiles técnicos deberán de reunir las siguientes aptitudes:

-  Tener Deseos de Superación.
-  Ser Sociable.
-  Ser Proactivo.

-  Iniciativa.
-  Capacidad de desarrollo.

5.4.3. Responsabilidades Básicas

De Programadores

-  Analizar, Diseñar y Desarrollar los programas informáticos que la empresa necesite.
-  Revisar los resultados de los programas realizados.
-  Realizar todas las pruebas de casos especiales que tuvieren los programas.
-  Realizar la documentación de los programas.
-  Investigar las nuevas tendencias de tecnologías aplicables a los programas informáticos.

De Asesores

-  Relacionarse directamente con el cliente para receptar los requerimientos.
-  Revisar los programas que realicen los programadores.
-  Realizar visitas para seguimiento del programa.
-  Brindar asesoría contable, tributaria, técnica y tecnológica acorde al programa.
-  Brindar asesoría contable, tributaria, técnica y tecnológica en caso de solicitar el servicio.
-  Investigar y actualizarse con las leyes, nuevas normas y conceptos que cambien en el país en el plano contable y tributario.
-  Estar en vanguardia con las nuevas tendencias a nivel informático y tecnológico en general en el mundo.

6. Plan Financiero

6.1. Análisis de Inversiones

Presentaremos el análisis de inversiones en base a nuestras necesidades y al tipo de negocio, como son los bienes tangibles e intangibles con su respectiva depreciación y amortización.

6.1.1. Inversión Fija

Descripción de Activo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Valor Residual	Valor Final	Depreciación	Amortización
Tangibles							
Muebles de oficina	7	750,00	1.550,00	155,00	1.395,00	139,50	
Escritorios	2	350,00	700,00	70,00	630,00	63,00	
Sillas	4	150,00	600,00	60,00	540,00	54,00	
Sofá	1	250,00	250,00	25,00	225,00	22,50	
Equipos de Oficina	5	260,00	400,00	40,00	360,00	36,00	
Archiveros	2	80,00	160,00	16,00	144,00	14,40	
Teléfonos	2	60,00	120,00	12,00	108,00	10,80	
Fax	1	120,00	120,00	12,00	108,00	10,80	
Equipos de Computación	3	850,00	1.550,00	155,00	1.395,00	465,00	
Computadoras	2	700,00	1.400,00	140,00	1.260,00	420,00	
Impresora Multifunción	1	150,00	150,00	15,00	135,00	45,00	
TOTAL TANGIBLES			3.500,00	350,00	3.150,00	640,50	-
Intangibles							
Licenciamiento de	2	147,00	294,00	29,40	264,60		88,20
Licenciamiento de Office	2	267,00	534,00	53,40	480,60		160,20
Licenciamiento de Visual Studio	1	387,00	387,00	38,70	348,30		116,10
TOTAL INTANGIBLES			1.215,00	121,50	1.093,50	-	364,50

Como podemos visualizar según el cuadro anteriormente descrito, los bienes tangibles representan un valor anual de \$3,500.00, los mismos que se deprecian en \$640.50 anualmente. Los bienes intangibles como las licencias de los programas de computadoras representan el valor de \$ 1,215.00 y su amortización son de \$ 364.50 anuales.

6.1.2. Gastos Pre-Operacionales (Amortización)

Gastos Preoperacionales	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Valor Residual	Valor Final	Amortización
Constitución de la Compañía	1	800,00	800,00	80,00	720,00	14,40
Adecuaciones del Local	1	500,00	500,00	50,00	450,00	9,00
TOTAL			1.300,00	130,00	1.170,00	23,40

La empresa, incurrirá en gastos antes de entrar en fase de operación, necesita inicialmente de rubros tales como: Constitución de Compañía, Línea o identidad gráfica, Estudios de mercados, desarrollo del producto a comercializar y las debidas adecuaciones que suman el valor de \$1,300.00, con un valor residual del 10% y la amortización es de \$23.40 anuales.

6.1.3. Capital de Trabajo

Descripción	Gastos Anuales	Gastos Mensuales
Alquiler de Oficinas	3.000,00	250,00
Sueldos Asesores	4.800,00	400,00
Sueldos Programador	6.000,00	500,00
Gastos de viaje	480,00	40,00
Suministros utilizados en el proceso de desarrollo	300,00	25,00
Internet+Cable+Línea	540,00	45,00
Gastos Generales	960,00	80,00
Publicidad	1.000,00	83,33
Suministros de Oficina	360,00	30,00
TOTAL	17.440,00	1.453,33

S.V.Tecnología considera gastar para su primer giro en: alquiler de oficinas, sueldos de asesores, programadores y administrativos, gastos de viajes, publicidad y generales, suministros, entre otros la cantidad de \$ 1,453.33 mensuales.

6.2. Análisis de Costos

Se ha determinado cuales serán los costos directos e indirectos, fijos y variables en el negocio y son los siguientes:

Plantilla de Analisis de Costos y Gastos proyectados a 1 año Costos y Gastos Generales Anuales

Descripción	Cto. Dir.Fab.		Cto.Ind.Fab.			Cto.Tot.Fab.		Gastos
	MP	MOD	MAT	MO	OG	Fi	Va	
Alquiler de Oficinas								3.000,00
Sueldos Asesores				4.800,00		4.800,00		
Sueldos Programador		6.000,00					6.000,00	
Gastos de viaje								480,00
Suministros utilizados en el proceso de desarrollo			300,00				300,00	
Depreciación de Equipos desarrollo					465,00	465,00		
Internet+Cable+Línea								540,00
Gastos Preoperativos								1.300,00
Amortización de Licenciamiento de Software								364,50
Gastos Generales					960,00			960,00
Publicidad								1.000,00
Depreciación de Equipos Administración								211,50
Suministros de Oficina								360,00
TOTAL	-	6.000,00	300,00	4.800,00	1.425,00	5.265,00	6.300,00	8.216,00

6.3. Análisis Punto de Equilibrio

Modulo	Programador		Asesor		TOTAL	
	Cant. Hora	MOD	Cant. Hora	MOD	HORAS	MOD
Contabilidad	80	500,00	40	200,00	120	700,00
Bancos	60	375,00	20	100,00	80	475,00
Anexos Transaccionales	60	375,00	20	100,00	80	475,00
Cuentas por Cobrar	100	625,00	30	150,00	130	775,00
Cuentas por Pagar	100	625,00	48	240,00	148	865,00
Inventario	102	637,50	50	250,00	152	887,50
Facturacion	100	625,00	50	250,00	150	875,00
Roles de Pago	70	437,50	30	150,00	100	587,50
	672,00	4.200,00	288,00	1.440,00	960,00	5.640,00

5.00 Costo Por Hora Asesor
6.25 Costo Por Hora Programador
Horas Tomadas para elaborar
960 sistema

Este cuadro que permite visualizar el costo variable unitario por programador y asesor de cada paquete ofrecido al mercado.

Punto de Equilibrio de Varios Objetos de Costo

Objeto de Costo	% Particip.	Precio Unitario	Costo Variable Unitario	Margen	M.C.P.	P.E.U.I.	VENTAS	C.Var.Tot	C.M.Tot.
Inventario,Facturación	0,20%	2.115,00	1.762,50	352,50	0,69	0	897,02	747,52	149,50
Roles de Pago,Contabilidad	0,39%	1.545,00	1.287,50	257,50	1,01	1	1.310,54	1.092,12	218,42
Contabilidad,Bancos,Anexo	0,59%	1.980,00	1.650,00	330,00	1,94	1	2.519,30	2.099,41	419,88
Inventario,Facturacion,CxC,CxP,Contabilidad	0,39%	4.083,00	3.402,50	680,50	2,67	1	3.463,40	2.886,17	577,23
Inventario,Facturacion,CxC,CxP,Contabilidad,Bancos,Anexo,Roles de Pago	0,39%	6.768,00	5.640,00	1.128,00	4,42	1	5.740,95	4.784,12	956,82
Horas Asesoria	39,22%	40,00	5,00	35,00	13,73	85	3.392,99	424,12	2.968,87
Horas Mantenimiento	58,82%	70,00	5,63	64,37	37,86	127	8.906,61	716,35	8.190,26
Total	100%				62,32	216	26.230,81	12.749,81	13.481,00

Hemos establecido el punto de equilibrio determinado en unidades para los paquetes de software y horas para los servicios de asesoría y mantenimiento, el precio de venta de cada paquete es el 20% más que los costos variables.

Por medio de este análisis podemos percibir cuales deben ser las ventas mínimas esperadas para poder solventar los costos fijos que son de \$ 26,230.81.

6.4. Balance Inicial

En base a todos los estudios anteriormente realizados podemos determinar el siguiente Balance inicial de operaciones de la compañía.

Balance de Situacion Inicial	2009
Activos	
Efectivo	10.500,00
Activos Fijos	
Suministros de Oficina	250,00
Muebles de Oficina	1.550,00
Equipos de Oficina	400,00
Equipo de Computacion	1.550,00
Activos Diferidos	1.215,00
Otros Activos	
Gastos Preoperativos	1.300,00
Total Activos	16.765,00
Pasivo Y Capital	
Pasivo Circulante	
Cuentas por Pagar	6.265,00
Total Pasivo Circulante	6.265,00
Patrimonio de Accionistas	10.500,00
Total pasivo y capital	16.765,00

6.5. Proyección de Flujos de Efectivos Netos (FEN) para el Inversionista

FLUJO DE EFECTIVO NETO DEL INVERSIONISTA						
	2009	2009	2010	2011	2012	2013
EQUIPO	(3,500.00)				1,550.00	
CAPITAL DE TRABAJO	(17,440.00)					
INGRESO POR VENTA		42,341.00	44,458.05	46,680.95	49,015.00	51,465.75
PRESTAMO BANCARIO		-				
GASTOS ADMINISTRATIVOS		15,960.00	15,960.00	15,960.00	15,960.00	15,960.00
GASTOS DE VENTAS		1,480.00	1,480.00	1,480.00	1,480.00	1,480.00
Gastos de Amortizacion		364.50	364.50	364.50	364.50	364.50
Interes		-	-			
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS		640.50	640.50	640.50	640.50	640.50
INGRESOS OPERATIVOS		23,896.00	26,013.05	28,235.95	30,570.00	33,020.75
INGRESOS ANTES REPARTO DE BENEFICIOS A TRABAJADORES		23,896.00	26,013.05	28,235.95	30,570.00	33,020.75
REPARTO UTILIDADES A TRABAJADORES(15%)		3,584.40	3,901.96	4,235.39	4,585.50	4,953.11
INGRESOS ANTES DE IMPUESTOS		20,311.60	22,111.09	24,000.56	25,984.50	28,067.64
IMPUESTOS (25%)		5,077.90	5,527.77	6,000.14	6,496.13	7,016.91
INGRESO DESPUÉS DE IMPUESTOS		15,233.70	16,583.32	18,000.42	19,488.38	21,050.73
READICIÓN DE DEPRECIACIÓN		640.50	640.50	640.50	640.50	640.50
FLUJO DE EFECTIVO DE LAS OPERACIONES		15,874.20	17,223.82	18,640.92	20,128.88	21,691.23
RECUPERACIÓN CAPITAL DE TRABAJO						17,440.00
VALOR DE SALVAMENTO NETO						350.00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	- 20,940.00	15,874.20	17,223.82	18,640.92	20,128.88	39,481.23

En este Informe Financiero proyectado podemos apreciar como los ingresos de la compañía **S.V.Tecnología** se ven afectados por los distintos gastos e impuestos de ley tales como: Gastos Administrativos, Gastos de Ventas, gastos de amortización y depreciación, cálculos de Utilidades a Trabajadores, Impuesto a la Renta y Utilidad de accionistas. Podemos evaluar que en el primer año la compañía tiene un Flujo Neto de Efectivo (FEN) de \$ 15,874.20.

6.6. Proyección de Estados financieros

6.6.1. Presupuesto de Flujo de Efectivo

En este Estado Financiero proyectado se reflejará como y de qué manera se dará movimiento el efectivo de la compañía, por consentimiento de los socios las utilidades a los accionistas se pagarán durante los dos primeros años el 30% y los siguientes tres años el 40% después de esto la compañía estará en una posición de poder cubrir el 100% de las utilidades a los accionistas.

Presupuesto de Flujo de efectivo	2009	2010	2011	2012	2013	Total
Saldo Anterior	10.500,00	4.901,53	15.768,71	28.262,38	38.547,03	97.979,64
Cobros por las ventas	12.702,30	42.976,12	45.124,92	47.381,17	49.750,23	197.934,73
Efectivo disponible	23.202,30	47.877,64	60.893,63	75.643,55	88.297,25	295.914,37
Salidas operacionales						
Sueldos y comisiones	6.295,78	12.591,55	12.591,55	12.591,55	12.591,55	56.661,98
Gastos Varios	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	18.200,00
Renta	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	15.000,00
Pago de Muebles	1.550,00					
Pago de Equipos de oficina	400,00					
Pago de Equipos de Computo	1.550,00			1.550,00		
Pago de Activos intangibles	1.215,00					
Pago de Gastos Preoperacionales	650,00	650,00				
Utilidades a Trabajadores		3.312,16	3.629,72	3.963,15	4.313,26	15.218,28
Impuesto a la Renta		4.692,22	5.142,10	5.614,46	6.110,45	21.559,23
Dividendo de Accionistas		4.223,00	4.627,89	6.737,36	7.332,54	22.920,78
Total de Salidas	18.300,78	32.108,93	32.631,25	37.096,52	36.987,79	157.125,27
Superávit(Déficit)	4.901,53	15.768,71	28.262,38	38.547,03	51.309,46	138.789,11
Saldo mínimo	- 2.000,00	- 2.000,00	- 2.000,00	- 2.000,00	- 2.000,00	- 10.000,00
Sobrante(faltante) de Efectivo	2.901,53	13.768,71	26.262,38	36.547,03	49.309,46	128.789,11
Préstamo	-					-
Pago de principal	-	-				-
Interes	-	-				-
Entradas(Salidas) Financieras	-	-	-	-	-	-
Saldo efectivo	4.901,53	15.768,71	28.262,38	38.547,03	51.309,46	138.789,11

6.6.2. Presupuesto de Estado de Pérdidas y Ganancias

En este Estado Financiero proyectado se reflejará las utilidades o pérdidas que la compañía podría obtener en los siguientes 5 años.

Estado de Resultados Proyectados	2009	2010	2011	2012	2013	Total
Ventas	42.341,00	44.458,05	46.680,95	49.015,00	51.465,75	233.960,75
Utilidad Bruta	42.341,00	44.458,05	46.680,95	49.015,00	51.465,75	233.960,75
Gastos Operativos						
Sueldos y comisiones	12.591,55	12.591,55	12.591,55	12.591,55	12.591,55	62.957,75
Renta	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	15.000,00
Gastos Varios	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	18.200,00
Gastos de Interes	-	-				
Gastos de Amortizacion	387,90	387,90	387,90	387,90	387,90	1.939,50
Depreciacion	640,50	640,50	640,50	640,50	640,50	3.202,50
Total Gastos Operativos	20.259,95	20.259,95	20.259,95	20.259,95	20.259,95	101.299,75
Utilidad Operativa	22.081,05	24.198,10	26.421,00	28.755,05	31.205,80	132.661,00
Utilidad Antes Reparto Trabajadores	22.081,05	24.198,10	26.421,00	28.755,05	31.205,80	132.661,00
Menos 15% Trabajadores	3.312,16	3.629,72	3.963,15	4.313,26	4.680,87	19.899,15
Utilidad Antes de Impuestos	18.768,89	20.568,39	22.457,85	24.441,79	26.524,93	112.761,85
Menos 25% Impuesto a la Renta	4.692,22	5.142,10	5.614,46	6.110,45	6.631,23	28.190,46
Utilidad Neta	14.076,67	15.426,29	16.843,39	18.331,34	19.893,70	84.571,39

6.6.3. Presupuesto de Balance General

En este Estado Financiero proyectado se mostrará el estado general de la compañía en los siguientes 5 años.

Balance General	2009	2010	2011	2012	2013
Activos					
Efectivo	4.901,53	15.768,71	28.262,38	38.547,03	51.309,46
Cuentas por cobrar a clientes	29.638,70	31.120,64	32.676,67	34.310,50	36.026,03
Activos Fijos					
Suministros de Oficina	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00
Muebles de Oficina	1.550,00	1.550,00	1.550,00	1.550,00	1.550,00
Depreciacion Acumulada	- 139,50	- 279,00	- 418,50	- 558,00	- 697,50
Equipos de Oficina	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Depreciacion Acumulada	- 36,00	- 72,00	- 108,00	- 144,00	- 180,00
Equipo de Computacion	1.550,00	1.550,00	1.550,00	1.705,00	1.705,00
Depreciacion Acumulada	- 465,00	- 930,00	- 1.395,00	- 465,00	- 930,00
Activos Diferidos	1.215,00	1.215,00	1.215,00	1.215,00	1.215,00
Amortizacion Acumulada	- 364,50	- 729,00	- 1.093,50	- 1.458,00	- 1.822,50
Otros Activos					
Gastos Preoperativos	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00
Amortizacion Acumulada	- 23,40	- 46,80	- 70,20	- 93,60	- 117,00
Total Activos	40.186,83	51.507,54	64.528,85	76.968,93	90.418,49
Pasivo Y Capital					
Pasivo Circulante					
Cuentas por Pagar	1.310,00	660,00	660,00	660,00	660,00
Prestamo Bancario	-	-	-	-	-
Salarios y comisiones por pagar	6.295,78	6.295,78	6.295,78	6.295,78	6.295,78
Utilidades a Trabajadores por Pagar	3.312,16	3.629,72	3.963,15	4.313,26	4.680,87
Impuesto a la Renta por Pagar	4.692,22	5.142,10	5.614,46	6.110,45	6.631,23
Total Pasivo Circulante	15.610,16	15.727,59	16.533,39	17.379,48	18.267,88
Patrimonio de Accionistas	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00
Reserva Legal	9.853,67	20.652,07	30.758,10	41.756,91	53.693,13
Utilidades Retenidas	4.223,00	4.627,89	6.737,36	7.332,54	7.957,48
Total pasivo y capital	40.186,83	51.507,54	64.528,85	76.968,93	90.418,49

6.7.TIR y VAN

TASA INTERNO DE RETORNO	81,55%	Costo Oportunidad	10,00%
VALOR ACTUAL NETO	\$ 59.993,88		

Los Cálculos del VAN y la TIR están basados en el informe de Flujo de Efectivo Neto (FEN). Para el cálculo del VAN se tomó un costo de oportunidad del 10.00% en base al 8% de la tasa por bonos del estado más el 2% por prima de riesgo y un 0% de Inflación.

Bonos del estado	8%
Prima de Riesgo	2%
Inflación	0%

	Costo de la fuente	Costo Ajustado	Estructura	Ponderación
deuda	0.00%	0.00%	0%	0.00000%
Capital Propio	10.00%	10.00%	100%	10.00000%
CCPP				10.00%

6.8.Escenarios Financieros de Mercado

Se analizarán 2 escenarios pesimistas para determinar el comportamiento de los índices con el VAN y la TIR y el Flujo de Efectivo neto.

Escenario A:

En este Escenario la empresa solo abarcara un 12.50% de la demanda insatisfecha y un crecimiento del 3% en las ventas.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA LA EMPRESA S.V. TECNOLOGÍA

	2009	2009	2010	2011	2012	2013
EQUIPO	(3.500,00)				1.550,00	
CAPITAL DE TRABAJO	(17.440,00)					
INGRESO POR VENTA		36.566,00	37.662,98	38.792,87	39.956,66	41.155,36
PRESTAMO BANCARIO		-				
GASTOS ADMINISTRATIVOS		15.960,00	15.960,00	15.960,00	15.960,00	15.960,00
GASTOS DE VENTAS		1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00
Gastos de Amortizacion		364,50	364,50	364,50	364,50	364,50
Interes		-	-			
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS		640,50	640,50	640,50	640,50	640,50
INGRESOS OPERATIVOS		18.121,00	19.217,98	20.347,87	21.511,66	22.710,36
INGRESOS ANTES REPARTO DE BENEFICIOS A TRABAJADORES		18.121,00	19.217,98	20.347,87	21.511,66	22.710,36
REPARTO UTILIDADES A TRABAJADORES(15%)		2.718,15	2.882,70	3.052,18	3.226,75	3.406,55
INGRESOS ANTES DE IMPUESTOS		15.402,85	16.335,28	17.295,69	18.284,91	19.303,80
IMPUESTOS (25%)		3.850,71	4.083,82	4.323,92	4.571,23	4.825,95
INGRESO DESPUÉS DE IMPUESTOS		11.552,14	12.251,46	12.971,77	13.713,68	14.477,85
READICIÓN DE DEPRECIACIÓN		640,50	640,50	640,50	640,50	640,50
FLUJO DE EFECTIVO DE LAS OPERACIONES		12.192,64	12.891,96	13.612,27	14.354,18	15.118,35
RECUPERACIÓN CAPITAL DE TRABAJO						17.440,00
VALOR DE SALVAMENTO NETO						350,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	- 20.940,00	12.192,64	12.891,96	13.612,27	14.354,18	32.908,35

TASA INTERNO DE RETORNO	61,15%	Costo Oportunidad	10,00%
VALOR ACTUAL NETO	\$ 41.263,42		

Escenario B:

En este Escenario la empresa solo abarcara el 8.33% de la demanda insatisfecha y un crecimiento del 1% en las ventas.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA LA EMPRESA S.V. TECNOLOGÍA

	2009	2009	2010	2011	2012	2013
EQUIPO	(3.500,00)				1.550,00	
CAPITAL DE TRABAJO	(17.440,00)					
INGRESO POR VENTA		31.496,00	31.810,96	32.129,07	32.450,36	32.774,86
PRESTAMO BANCARIO		-				
GASTOS ADMINISTRATIVOS		15.960,00	15.960,00	15.960,00	15.960,00	15.960,00
GASTOS DE VENTAS		1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00
Gastos de Amortizacion		364,50	364,50	364,50	364,50	364,50
Interes		-	-			
DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS		640,50	640,50	640,50	640,50	640,50
INGRESOS OPERATIVOS		13.051,00	13.365,96	13.684,07	14.005,36	14.329,86
INGRESOS ANTES REPARTO DE BENEFICIOS A TRABAJADORES		13.051,00	13.365,96	13.684,07	14.005,36	14.329,86
REPARTO UTILIDADES A TRABAJADORES(15%)		1.957,65	2.004,89	2.052,61	2.100,80	2.149,48
INGRESOS ANTES DE IMPUESTOS		11.093,35	11.361,07	11.631,46	11.904,56	12.180,38
IMPUESTOS (25%)		2.773,34	2.840,27	2.907,86	2.976,14	3.045,10
INGRESO DESPUÉS DE IMPUESTOS		8.320,01	8.520,80	8.723,59	8.928,42	9.135,29
READICIÓN DE DEPRECIACIÓN		640,50	640,50	640,50	640,50	640,50
FLUJO DE EFECTIVO DE LAS OPERACIONES		8.960,51	9.161,30	9.364,09	9.568,92	9.775,79
RECUPERACIÓN CAPITAL DE TRABAJO						17.440,00
VALOR DE SALVAMENTO NETO						350,00
FLUJO NETO DE EFECTIVO	- 20.940,00	8.960,51	9.161,30	9.364,09	9.568,92	27.565,79

TASA INTERNO DE RETORNO	42,77%	Costo Oportunidad	10,00%
VALOR ACTUAL NETO	\$ 25.464,51		

7. Resumen Ejecutivo

La empresa **S.V. Tecnología** se dedicará a la comercialización de su producto llamado TECSOL versión SAFE en conjunto con el servicio de asesoría tributaria, contable y técnica en las empresas que se encuentren en ciudades o cantones fuera de la ciudad de Guayaquil, sin descartar mercados minoritarios dentro de la ciudad.

Objetivos a corto Plazo

-  Tener un portafolio con un crecimiento mínimo de 8 clientes.
-  Invertir en capacitación para los asesores en mínimo 3 cursos en tributación y 2 cursos relacionados al área contable.
-  En el lapso de 3 años abarcar la mayoría de la provincia del Guayas.

Objetivos a largo Plazo

-  Desarrollar un departamento técnico propio para ofrecer un servicio de cableado estructurado, reparación de computadores, etc.
-  Desarrollar una versión mejorada del producto TECSOL versión Reliable en otra plataforma de desarrollo que permita la integración con el comercio electrónico, y dispositivos móviles.
-  A los 10 años esperamos obtener reconocimiento a nivel nacional.

El producto TECSOL penetrará en el mercado a través de estrategias de marketing en medios visuales y auditivos como publicidad en revistas especializadas, periódicos, correos masivos a usuarios de internet, portales o sitios web, visitas programadas a empresas, alianzas estratégicas y referencias de antiguos clientes.

El negocio es rentable ya que se necesita de una inversión inicial de **\$ 10,500.00** que es cubierta por sus accionistas, tendrá un crecimiento anual de **5%** en las ventas, de esta manera presentará una utilidad de **\$ 14,076.67** en el primer año de actividad según el estudio financiero proyectado, recuperando la inversión en el primer año.

La clave de éxito de este negocio se debe a varios factores como:

-  Los costos de operación son bajos al igual que la inversión.
-  El crédito que la empresa ofrece es accesible porque la facilidad de pago puede ser hasta 270 días y con descuento de 10 o 15% de descuento.
-  Los competidores no ven atractivo el mercado fuera de la ciudad de Guayaquil por considerarlas empresas que se resisten al cambio tecnológico y poca rentabilidad.

- Existe demanda insatisfecha en los pueblos o ciudades aledañas a Guayaquil de nuestros potenciales clientes.

En relación al producto

- Los tiempos de respuestas a problemas son más bajos que los de la competencia.
- Los costos de mantenimientos son bajos.
- Tecsol está probado y libre casi 95% de fallas técnicas.

8. Resumen Financiero

En este apartado mostraremos de una manera rápida los resultados obtenidos durante el primer año de operaciones de la empresa.

Capital de Trabajo	17,440.00
Flujo Efectivo Neto	15,874.20
TIR	81.55%
VAN	59,993.88
EVA	9,955.15
Utilidad del Ejercicio	14,076.67

Anexos

Anexo 1

PLANEACION ESTATRÉGICA								
EMPRESA : <u>S.V. Tecnología</u>								
ANALISIS DE LA SITUACIÓN Y ATRACTIVIDAD DEL SECTOR INDUSTRIAL								
AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS COMPETIDORES	Factores Estratégicos		1	2	3	4	5	
	<u>Barreras de Ingreso</u>							
	1. Tipo de Producto	1. Estándar					X	Diferenciada
	2. Requisitos de Capital	2. Bajos		X				Altos
	3. Costos por cambio de Proveedor	3. Bajos		X				Altos
	4. Acceso a Canales de Distribución	4. Bajos			X			Altos
	Desventajas en costos por :							
	5. Acceso a Materias Primas	5. Amplio	X					Difícil
	6. Acceso a Tecnología	6. Fácil	X					Restringida
	7. Subsidios Gubernamentales	7. No Existe	X					Existe
	8. Curva de aprendizaje y experiencia	8. Fácil				X		Difícil
	9. Cambios Tecnológicos(en procesos)	9. Lentos				X		Rápidos
	10. Grado de Integración en el sector	10. Bajo		X				Alto
	11. Innovación de Productos	11. Lento			X			Rápida
	12. Innovaciones de Marketing	12. Lento		X				Rápida
	13. Atención del mercado por la Industria	13. Deficiente				X		Excelente
	14. Reacción esperada de la industria	14. Pocas		X				Muchas
	TOTALES		3	10	6	12	5	
	AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS COMPETIDORES	Promedio	ALTA		X			BAJA
		36/14=2.57						
			Conclusión : Relativamente Media – Baja amenaza de nuevos competidores					

PLANEACION ESTATRÉGICA								
EMPRESA : <u>S.V. Tecnología</u>								
ANALISIS DE LA SITUACIÓN Y ATRACTIVIDAD DEL SECTOR INDUSTRIAL								
AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Factores Estratégicos		1	2	3	4	5	
	1. Disponibilidad y probabilidad de Productos sustitutos		1. Alta	X				Baja
	2. Costos por cambio de Proveedor		2. Bajo				X	Alto
	3. Relación precio/desempeño sustituto		3. Alto		X			Bajo
	4. Factores que motivan la sustitución		4. Muchas		X			Pocas
	5. Propensión del comprador al cambio		5. Alta			X		Bajo
	TOTALES			1	4	3		5
	AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Promedio	ALTA			X		BAJA
		13/5=2.6						
			Conclusión : Relativamente Media – Baja amenaza de productos sustitutos					

PLANEACION ESTATRÉGICA									
EMPRESA : <u> S.V. Tecnología </u>									
ANALISIS DE LA SITUACIÓN Y ATRACTIVIDAD DEL SECTOR INDUSTRIAL									
PODER DE NEGOCIACION CLIENTES	Factores Estratégicos			1	2	3	4	5	
	1. Concentración de Clientes		1. Alta				X		Baja
	2. Volumen de compra de los clientes con relación a ventas del proveedor		2. Alto			X			Bajo
	3. Tipo de Producto		3. Estándar					X	Diferencia do
	4. Costo por Cambio de proveedor		4. Bajo				X		Alto
	5. Utilidades del Cliente		5. Bajas					X	Altas
	6. Importancia de Calidad del producto y servicio		6. Alta		X				Baja
	7. Disponibilidad de información por parte del cliente de costos y demanda del proveedor		7. Mucha		X				Poca
	8. Amenaza de integración hacia atrás del cliente		8. Alta					X	Baja
	9. Amenaza de integración hacia adelante N.A.		9. Baja	X					Alta
	10. Identificación de Marca		10. Baja		X				Alta
	11. Disponibilidad de Sustitutos		11. Existe	X					No Existe
	12. Necesidad de producto para el cliente		12. Alta			X			Baja
TOTALES			2	6	6	8	15		
PODER DE NEGOCIACIÓN CLIENTES		Promedio	ALTA			X			BAJA
		37/12=3.08							
			Conclusión : Relativamente media la negociación						

PLANEACION ESTATRÉGICA									
EMPRESA : <u>S.V. Tecnología</u>									
ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN Y ATRACTIVIDAD DEL SECTOR INDUSTRIAL									
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	Factores Estratégicos			1	2	3	4	5	
	1. Número de Competidores		1. Muchos			X			Pocos
	2. Existencia de competidor importante o líder		2. No			X			Si
	3. Crecimiento del Sector		3. Bajo			X			Alto
	4. Tipo del Producto		4. Estándar					X	Diferenciado
	5. Exceso de Capacidad Instalada(Maquinaria)		5. Si				X		No
	<u>Barreras de Salida</u>								
	6. Especialización de activos		6. Alta			X			Baja
	7. Intereses estratégicos		7. Muchos		X				Pocos
	8. Barreras Emocionales		8. Muchas			X			Pocas
	9. Restricciones Sociales o de Gobierno		9. Existen					X	No Existen
	10. Ciclo de Vida del Producto		10. Decadente			X			Introducción
	11. Grado de cubrimiento de mercado		11. Alto		X				Bajo
	12. Grado de Innovación		12. Poco				X		Mucho
TOTALES					4	18	8	10	
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES		Promedio	ALTA			X			BAJA
		40/12=3.33							
		Conclusión : Media rivalidad de los competidores existentes en ese mercado							

PLANEACION ESTATRÉGICA									
EMPRESA : <u>S.V. Tecnología</u>									
ANALISIS DE LA SITUACIÓN Y ATRACTIVIDAD DEL SECTOR INDUSTRIAL									
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	Factores Estratégicos		1	2	3	4	5		
	1. Número de Proveedores	1. Muchos					X		Pocos
	2. Necesidad de Insumos del Proveedor	2. Bajo					X		Alto
	3. Disponibilidad de otros Proveedores	3. Muchos				X			Pocos
TOTALES						4	10		
PODER DE NEGOCIACIÓN PROVEEDORES		Promedio	BAJA					X	ALTA
		14/3=4.7							
		Conclusión : alto poder de negociación de nuestro proveedor							

Anexo 2

Empresa	Gerente	Sector	Ciudad	Actividad
ARAY PLAZA MARVICK FRANCISCO/DON TULIO	ARAY PLAZA MARVICK FRANCISCO	Automotrices	PASCUALES	VTA X MENOR ACCESORIOS,PARTES Y PIEZAS VEHICULOS AUT
FARMAYALA S.A.	AYALA LOZADA MARIO RAFAEL ING	Quimicos	DURAN	FABRICACION Y VENTA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS
INDUSTRIAS EUROFARMA DEL ECUADOR,INDEUREC S.A	AYALA LOZADA MARIO RAFAELING	Quimicos	DURAN	ELABORACION PRODUCTOS FARMACEUTICOS - REMEDIOS
EDIFICORP S.A.	AYALA SALCEDO MARIO RAFAEL ING	Bienes inmuebles	DURAN	COMPRA,VENTA BIENES RAICES
LABORATORIOS ECUATORIANA DE COSMETICO Y AFINE	BOSQUEZ ANGULO ARTURO	Quimicos	PASCUALES	ELABORACION DE COLONIAS
BRITO REA MARLON ANGEL	BRITO REA MARLON ANGEL	Alimenticio	BUCAY	SIN ACTUALIZAR
DURAPALLETS S. A.	BROOS CORDOVA RUTH GABRIELA	Madera	DURAN	ELABORACION DE PALLETS
CALCISA S.A.	BUENDIA MIRIAM FERNANDEZ DURAN DE	Bienes inmuebles	SAMBORONDON	ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES
BUSTAMANTE TORRES ANGEL EDUARDO ING.QUIMICO	BUSTAMANTE TORRES ANGEL EDUARDO ING. QUIM.	Quimicos	DURAN	PRODUCCION DE SOLVENTES PARA PINTURAS Y OTROS
COMPANIA DE TRANSPORTES NARANJITO TRANARSA S.	CAICEDO CEVALLOS ANGEL RAFAEL	Transporte, courier	NARANJITO	TRANSPORTE DE SERVICIO URBANOS
LEOLENA S.A.	CALERO ELENA DEL ROSARIO PAZMINO PARRALES DE	Bienes inmuebles	DURAN	COMPRA.VTA BIENES RAICES,CARROS Y MAQUINARIAS
CITTADELLA S.A.	CARMIGNIANI CARDENAS JAIME ING	Alimenticio	DURAN	VTA,DISTRIB,PRODUCTOS CARNICOS,ELABORAC EMBUTIDOS
LA INDUSTRIAL FIDEERA CIA. LTDA. LA CAMPESINA	CASTRO ACUNA CARLOS	Alimenticio	MILAGRO	ELABORACION DE GALLETAS
DECONTI S.A.	CHICA MEJIA JORGE HUMBERTO	Bienes inmuebles	DURAN	VENTAS DE BIENES INMUEBLES CASAS,DEPARTAMENTOS
LAVANDERIA GUAYAQUIL S.A. LAVAQUIL	CHIRIBOGA LUCY HIGGINS BEJARANO DE	Servicio	DURAN	LAVANDERIA
CHANDUY CENTRO DE COMERCIALIZACION DE LA PESC	CORDOVA MORALES MARJORIE ROXANA	Alimenticio	LA LIBERTAD	VTA POR MAYOR-MENOR PESCA MARITIMA-CRUSTACEOS Y OTRO
POSORJA, ACOPIO-PESCA S.A. POSORTU	CRESPIN PONCE HIPOLITO BALERIANO	Alimenticio	LA LIBERTAD	VTA POR MAYOR-MENOR PESCA MARITIMA-CRUSTACEOS Y OTRO

INDUBRAS ECUADOR S. A.	CUADROS PAREJA MARCIAL ING.	Imprentas	PASCUALES	VENTA POR MAYOR DE INSUMOS PARA LA INDUSTRIA GRAFICA
DIFEMAR S.A.	DROUET CORTEZ NAPOLEON ING.	Ferretería y material de construcción	DURAN	DISTRIB FERRETERIA EN GNRAL,INST,MANT,HIDRAUL SANITAR
ENDISPE S.A.	FERNANDEZ ARIAS BYRON E.	Alimenticio	MILAGRO	COMERCIAL Y DISTRIBUCION PROD DE CONSUMO MASIVO
OVIENSA (OVIEDO MORA) S.A.	FLOR ALVAREZ LUIS ELOY	Alimenticio	DURAN	DISTRIB CARNE DE RES,CHANCHO,CHIVO,POLLO,EMBUTIDOS
CENTRO COMERCIAL MAGT CIA. LTDA.	GARCIA TOLEDO JAIME ING	Bienes inmuebles	DURAN	ALQUILER DE LOCALES
INDUSTRIA MADERERA INDUMAD S.A.	ITURRALDE ALVARADO GONZALO ANTENOR	Madera	DURAN	PROCESAMIENTO DE MADERA INDUSTRIAL Y EXPORTACION
ROQUIMIM S.A.	JIMENEZ RODRIGUEZ OMAR ENRIQUE	Quimicos	DURAN	VTA POR MAYOR SUSTANCIAS QUIMICAS BASICA USO INDUSTRIAL
ECUATORIANA DE MARMOLES S.A.	LAMINCIA CHIOCCA GIANLUCA	Construcción	DURAN	INDUSTRIA DEL MARMOL
BALDOSAS Y MARMOLES FLAMINIA CIA LTDA	LAMINCIA CHIOCCA GIANLUCCA	Construcción	DURAN	FABRICACION DE BALDOSAS
LAZA S.A.	LARA AREVALO CARLOS FRANCISCO ING.	Quimicos	DURAN	SERV,PRODUC Y VTA X MAYOR PRODUCT DE LIMPIEZA-SHAMPO
ONE SHOP SHOP S.A.	LEDERGERBER GAITAN CARLOS	Alimenticio	DURAN	CAFETERIA-MINI MARKET
LABORATORIO DR LLAGUNO	LLAGUNO FIGUEROA GONZALO DR	Quimicos	DURAN	FABRICACION MEDICINA VETARINARIA (AVICOLA,POLLOS)
LLALA S.A.	LLAGUNO LAZO MAURICIO MANUEL DR.	Quimicos	DURAN	IMPORTAC. COMERC. COMPRA Y VENTA DE MEDICAMENTOS
ACEROVEGETAL CIA. LTDA.	MANZUR TOUMA JORGE ANTONIO	Madera	DURAN	FAB DE TABLETAS PARA ENSAMBLADORA DE PISOS MADERA
PALMA, ACOPIO-PESCA S.A. PALMAPE	MORAN AVELINO LAURO HERIBERTO	Alimenticio	LA LIBERTAD	VTA POR MAYOR-MENOR PESCA MARITIMA-CRUSTACEOS Y OTRO
ARTICULOS PARA LA PESCA (ARTIPESCA) S.A.	NIELSEN LEDOUX JEAN PIERRE	Ferretería y material de construcción	LIBERTAD	VTA MATERIAL PESCA ARTESANAL (ANSUELOS,HILOS NYLON)
ANCONCITO, ACOPIO-PESCA S.A. CITOPESCA	OCHOA QUIJANO JAIME	Alimenticio	LA LIBERTAD	VTA POR MAYOR-MENOR PESCA MARITIMA CRUSTACEOS Y OTRO
OROSCO BLACIO JUAN FRANCISCO/JOBSA	OROSCO BLACIO JUAN FRANCISCO	Prendas de vestir	DURAN	CONFECCION ROPA A LA MEDIDA,SALIDA BANO MARCA JOBSA
DISTRIBUIDORA WILSON S.A. DISWILSA	PADILLA RENDON RAUL VICENTE	Ferretería y material de construcción	DURAN	DISTRIB MATERIAL CONSTRUCCION,BLOQUE,CEMENTO
SANTA ROSA, ACOPIO-PESCA S.A. SÁPESCA	PALOMINO BAQUE JAIME FERNANDO	Alimenticio	LA LIBERTAD	VTA POR MAYOR-MENOR PESCA MARITIMA-CRUSTACEOS Y OTRO

TRANSVITUR S.A.	PEREZ MAC COLLUM SUCRE RENAN	Construcción	DURAN	CONSTRUCTORA
POLLINI GUBERTINI ALESSANDRO LORENZO	POLLINI GUBERTINNI ALESSANDRO LORENZO	Químicos	DURAN	VTA PRODUCTOS LIMPIEZA,COSMETICOS,FARMACEUTICOS
REDETEL S.A.	QUIROLA LOJAS ALFONSO LEOPOLDO	Alimenticio	DURAN	VENTA DE GANADO,CAMARONERA
PLASTICOS REYES MOYA C.A.	REYES GONZALEZ EDGAR	Plásticos	DURAN	ELABORACION DE ENVASES PLASTICOS
MACHALILLA, ACOPIOPESCA S.A. MACOPESA	RIVADENEIRA AVILA DANIEL ALBERTO	Alimenticio	LA LIBERTAD	PESCA EN GENERAL
PINTURAS DEL LITORAL PINTULIC S. A.	ROJAS MUNOZ ANDREA DEL ROCIO	Químicos	DURAN	IMPORTACION, EXPORTACION, DISTRIBUCION, COMERCIALIZACION DE PINTURAS
PROVEALI CIA LTDA	SALVATIERRA DUENAS ERNESTO FERNANDO	Alimenticio	DURAN	DISTRIBUIDORA PRODUCTOS CONSUMO MASIVO
SANCHEZ BAQUERIZO EFRAIN JOSE	SANCHEZ BAQUERIZO EFRAIN JOSE	Alimenticio	DURAN	VENTA POR MENOR DE CARNE INCLUSO AVES DE CORRAL
STUDIO DESIGNS.A.	SCHELL VARGAS ERIKA PATRICIA	Madera	DURAN	FABRICA DE MUEBLES DE MADERA
DISTRIBUIDORA RM & ES S.A.	SOLIS AUZ JAVIELA ELIZABETH EC	Ferretería y material de construcción	DURAN	VENTA MANGUERAS HIDRAULICAS,NEPLOS HIDRAULICOS
FURICORP S.A.	TABACCHI RENDON DOMENICA	Bienes inmuebles	DURAN	INMOBILIARIA - DEPARTAMENTO
LIGNOQUIM S.A.	TERAN PARRA DANIEL	Químicos	DURAN	PRODUCCION DE INSUMOS AGRICOLAS
TOMALA CEPEDA JORGE JAVIER	TOMALA CEPEDA JORGE JAVIER	Químicos	DURAN	FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS
TOGAL S. A.	TOMALA MIRABA FAUSTO ARMANDO	Alimenticio	PENINSUL SANTA ELENA	FRIGORIFICOS PARA PESCA BLANCA
BALSA FINA S.A. BALFISA	TORRES WEISSON MIGUEL HOMERO	Otros	DURAN	COMERCIO EN GENERAL
CORINTOCORP S.A.	TRUJILLO TRUJILLO JUAN MANUEL	Alimenticio	SALINAS	MAYORISTA DE PESCADOS Y MARISCOS EMPACADORA
SERVIDUK S.A.	TRUJILLO TRUJILLO JUAN MANUEL	Alimenticio	SALINAS	PESCA EN GENERAL
EMPRESA VELEZ MONTES S. A.	VELEZ MONTES CLIO RUBEN DARIO	Alimenticio	SALINAS	VTA ELBO.CONSERVACION DESBICERADO,EMPAQUE, MARISCOS
M.ROMAN DISTRIBUDORA S.A.	VILLACIS ROMAN PATRICIO	Bienes inmuebles	DURAN	ALQUILER BIENES INMUEBLES
AGRIEXELL S.A.	ZHINDON GARCIA MANUEL AUGUSTO	Alimenticio	PASCUALES	IMPORTADORA FRUTAS TEMPORADA,LEGUMBRES EN GENERAL
MERCALIMSA S.A.	ZUNINO ZUNINO REMIGIO	Químicos	CHONGON	ELABORACION DE FERTILIZANTES
MATA FUENTES LUIS MANUEL/CAUCHO PLASTIC	MATA FUENTES LUIS MANUEL	Plásticos	GUAYAQUIL	VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE PLASTICO Y CAUCHO

PROVEEDORES MECANICOS Y CONSTRUCTORES PROMECON S. A.	SOLORZANO ANDRADE WINTER ALEXANDER	Metalmecanico	GUAYAQUIL	DISENOS, CONSTRUCCION,DISTRIBUCION DE REPUESTOS Y EQUIPOS PARA EL PROCESO DE CAMARONES
SERVIPRACTIC C.A.	1	Sin actividad comercial	GUAYAQUIL	SIN ACTUALIZAR - ESTUDIO JURIDICO
INDUST D ELABORADO DE PAPEL,CARTON Y PLASTICO	ABAD FREIRE JUAN CARLOS ING.	Imprentas	GUAYAQUIL	ELABORAC PAPEL,TARJETAS.SOBRES,CALENDARIO,C MEMBRETE
OFFSET ABAD CIA. LTDA.	ABAD FREIRE JUAN CARLOS ING.	Imprentas	GUAYAQUIL	ARTE,DISENO,IMPRESION GRAFICOS,ENCUADERNACION
CHEM-TECH S.A.	ABAD MARIA ADELA GONZALEZ AREVALO DE	Quimicos	GUAYAQUIL	COMPRA,VTA PRODUCTOS MATERIA PRIMA QUIMICA
AUTOMOVIL Y DISEN ELECTROMECHANICOS ADIELCANC.	ABAD VERDUGA JORGE EDUARDO ING	Metalmecanico	GUAYAQUIL	ELABORACION DISENOS DE ELECTROMECHANICA
SAVASTI S.A.	ABBOUD ABUD VICTOR JAVIER ING.	Bienes inmuebles	GUAYAQUIL	ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES
ALIMENTO PURITA	ABBUD DUMANI MOISES VICENTE	Alimenticio	GUAYAQUIL	VENTA ALIMENTOS BALANCEADOS
SADEPISA S.A.	ABBUD ISAIAS VICENTE ANTONIO	Bienes inmuebles	GUAYAQUIL	COMPRA,VTA,ALQUILER,EXPLOTACION BIENES INMUEBLES
IMPORTACIONES ABRAMOWINCZ RICAURTE A.R. S.A.	ABRAMOWEZ AYAUCA DAVID AB.	Ferreteria y material de construcción	GUAYAQUIL	IMPORT Y VTA DE MATERIALES ELECTRICOS AL POR MAYOR
INYBICAR S.A	ACEVEDO ROLANDO CECILIA VICENTA	Servicio	GUAYAQUIL	COBRO DE COMISIONES DE YANBAL
BAPRINTSA S.A.	ACOSTA LETAMENDI FRANCISCO ING.	Prendas de vestir	GUAYAQUIL	ESTAMPADO Y CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR
CISENIPILOT S.A.	ACOSTA MANZANO JULIO ANIBAL CAPITAN.	Aduanas y puertos	GUAYAQUIL	SERV PRACTICAJE (ENTRADA Y SALIDA BUQUE A PTO Y RIO
FRANGIO, SINTESIS CREATIVA S.A.	ACOSTA PERALTA CARLOS	Fotografia, publicidad y medios	GUAYAQUIL	SIN ACTUALIZAR
MARFREE S.A.	ACOSTA VILLAMAR MAURO ANTONIO	Transporte, courier	GUAYAQUIL	TRANSPORTE ESCOLAR
SULIQUID S. A.	ADUM BOSCHETTI SAMUEL ESTEFANO	Alimenticio	GUAYAQUIL	TRATAMIENTO,PROCESAMIENTO DE AGUA PARA USO HUMANO
CONFECCIONES AIDITA CONFAIDA S.A.	ADUM SAAB JOFFRE BECHARA	Electrodomesticos y equipos electro	GUAYAQUIL	VTA ELECTRODOMESTICOS,PORCELANAS,ARTICULOS DE BAZAR
INMOBILIARIA ZAJAR S.A.	ADUM WATED ALFREDO GUILLERMO	Bienes inmuebles	GUAYAQUIL	INMOBILIARIA

TOTALOIL C. A.	AGUILA ARGUELLO HUGO GILBERTO ING. QUIM.	Quimicos	GUAYAQUIL	ELABORACION, PRODUCCION Y VENTA DE LUBRICANTES
AM VER CIA. LTDA.	AGUILA ARGUELLO HUGO GILBERTO	Quimicos	GUAYAQUIL	VENTA DE GRASAS, DILUYENTES, LUBRICANTES
CHASICA S.A.	AGUILAR ALAVA ALFONSO LEONIDAS AB	Otros	GUAYAQUIL	SIN ACTUALIZAR
ORGANIZACION DE INDUSTRIAS ORIOUS DEL ECUADOR	AGUILAR PIEDRA JORGE VICENTE ING	Agricola	GUAYAQUIL	SIN ACTUALIZAR
S.O.L.N.U. S.A.	AGUILAR PIEDRA JORGE VICENTE ING	Quimicos	GUAYAQUIL	VENTA INSUMOS AGRICOLAS (FERTILIZANTES)
INDUCEPSA S.A.	AGUILERA BLANCO HERNANDO ALFONSO	Quimicos	GUAYAQUIL	FABRICACION DE GRASAS Y LUBRICANTES
PASARELLI S.A.	AGUIRRE AUAD MAX ING	Agricola	GUAYAQUIL	PRODUCTOS AGRICOLAS NO CLASIFICADOS A OTRAS PARTES
COMPUSUMINISTROS S.A.	AGUIRRE GARCIA WASHINGTON RAFAEL ECO.	Sin actividad comercial	GUAYAQUIL	SIN ACTIVIDAD COMERCIAL
ONCOMEDICA S.A.	AGUIRRE MEDINA ANTONIO XAVIER	Salud	GUAYAQUIL	SERVICIOS DE ASISTENCIA MEDICA
INDUSTRIAS PITATEX CIA LTDA	AGUIRRE MONICA PITA CAPES DE	Prendas de vestir	GUAYAQUIL	CONFECCION DE UNIFORMES, ROPA EN GENERAL
AGRIMUNDI S.A.	AGUIRRE RAQUEL JURADO ZAMBRANO DE	Agricola	GUAYAQUIL	COMERCIAL PROD AGRICOLAS,ASESORIA,CONSULT-ARROZ-MAIZ
COPROMAR CIA LTDA	AGUIRRE ROMAN EDUARDO	Imprentas	GUAYAQUIL	IMPRESIONES GRAFICAS

ENCUESTA

EMPRESA: _____

ACTIVIDAD: _____

1. ¿Cómo lleva el registro de sus operaciones?

- ☐ Software Contable ☐ Hojas de cálculo ☐ Base de Datos Access
☐ Cuadernos

Si contesto Software Contable en la pregunta anterior favor contestar las preguntas 2, 3 y 4 caso contrario ir a la pregunta 5

2. ¿Cómo obtuvo el software?

- ☐ Compro ☐ Desarrollo propio ☐ Donación

3. ¿Cómo calificaría el software que tiene actualmente?

- ☐ Excelente ☐ Regular
☐ Muy bueno ☐ Malo
☐ Bueno ☐ Pésimo

4. ¿Cómo calificaría el servicio que tiene actualmente?

- ☐ Excelente ☐ Regular
☐ Muy bueno ☐ Malo
☐ Bueno ☐ Pésimo

5. Si su respuesta en la pregunta 1 no fue SOFTWARE. ¿Le gustaría adquirir alguno?

SI ☐ NO ☐

6. Que le gustaría que incluya el sistema

- ☐ Contabilidad ☐ Caja ☐ Bancos
☐ Bancos ☐ Presupuesto ☐ Importaciones –
Compra
☐ Cuentas por Pagar ☐ Cuentas por Cobrar ☐ Anexos
Transaccionales
☐ Activos fijos ☐ Inventario ☐ Facturación
☐ Roles de Pago

7. ¿Qué clase de Asesoría le gustaría recibir?

- ☐ Tributaria ☐ Sistemas Operativos ☐ Utilitarios

8. Le gustaría que lo asesoren en las nuevas reformas del SRI

SI ☐

NO ☐

9. Cuanto estaría dispuesto a pagar por un sistema administrativo -

☐ contable

Menos de 1.000

☐ Entre 2.000 y 5.000

☐

Más de 5.000

10. Cuanto estaría dispuesto a pagar por una asesoría valiosa

☐ Menos de 200

☐ Entre 300 y 500

☐ Más de 500

