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.

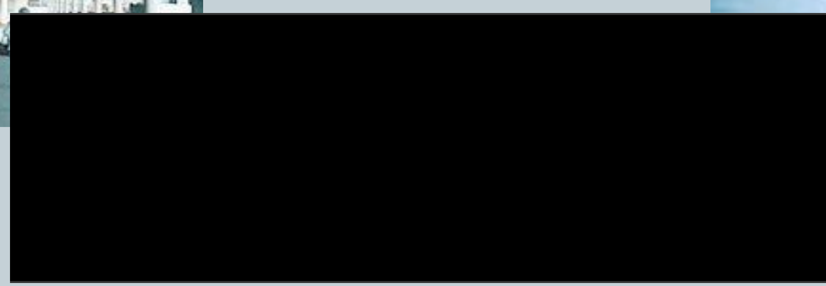
Objetivos de la Microempresa

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

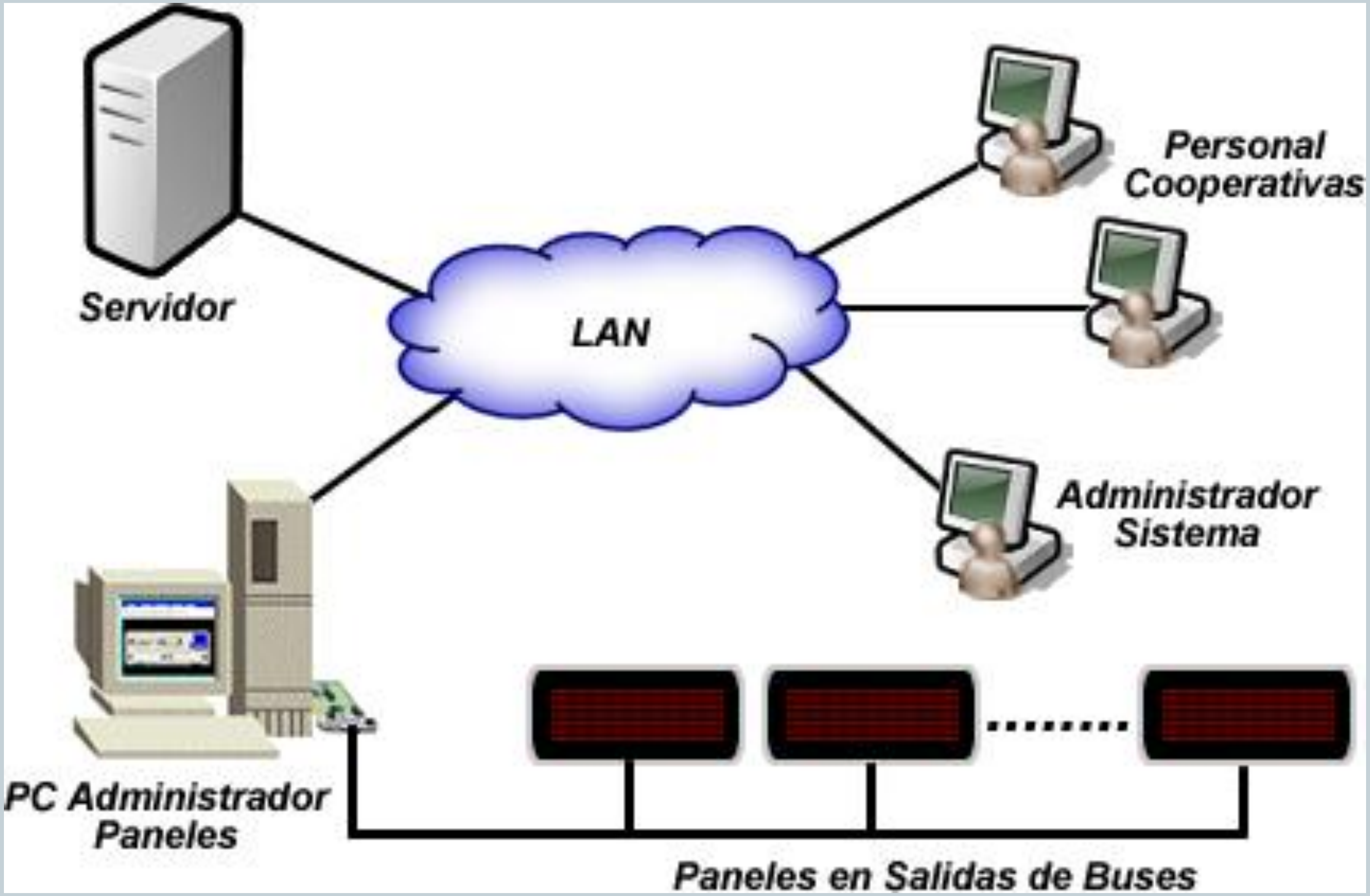
- Específicos
  - Ofrecer una solución integral de Hardware y Software
  - Facilitar la presentación y administración de información en los andenes de las cooperativas de transporte de la Terminal Terrestre de Guayaquil.
  - Mejorar la productividad en las industrias proveyendo datos en tiempo real necesarios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

Ingreso de Información

Software de administración de cooperativas

Software de administración de paneles

Paneles de Presentación

Clientes

- 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

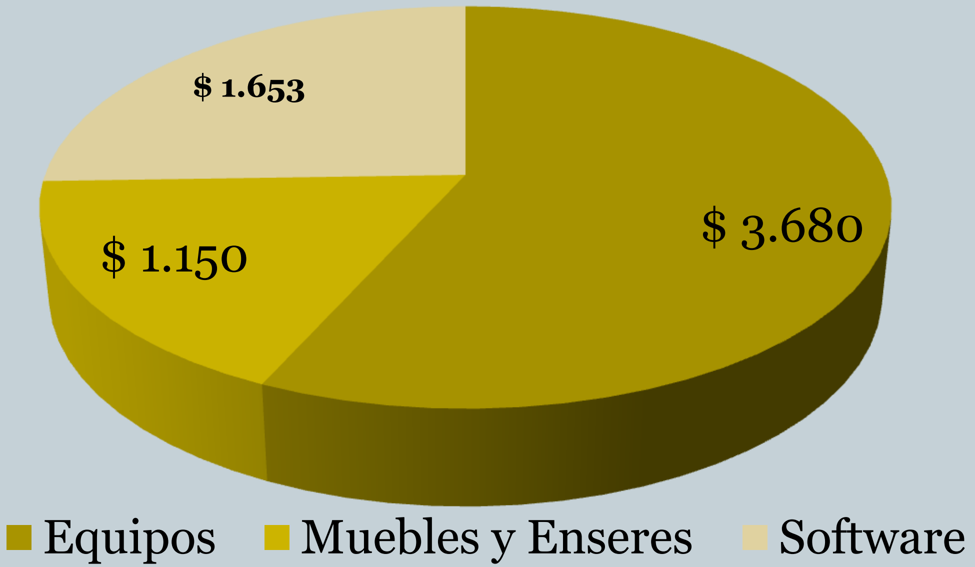
Análisis del Mercado

- 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

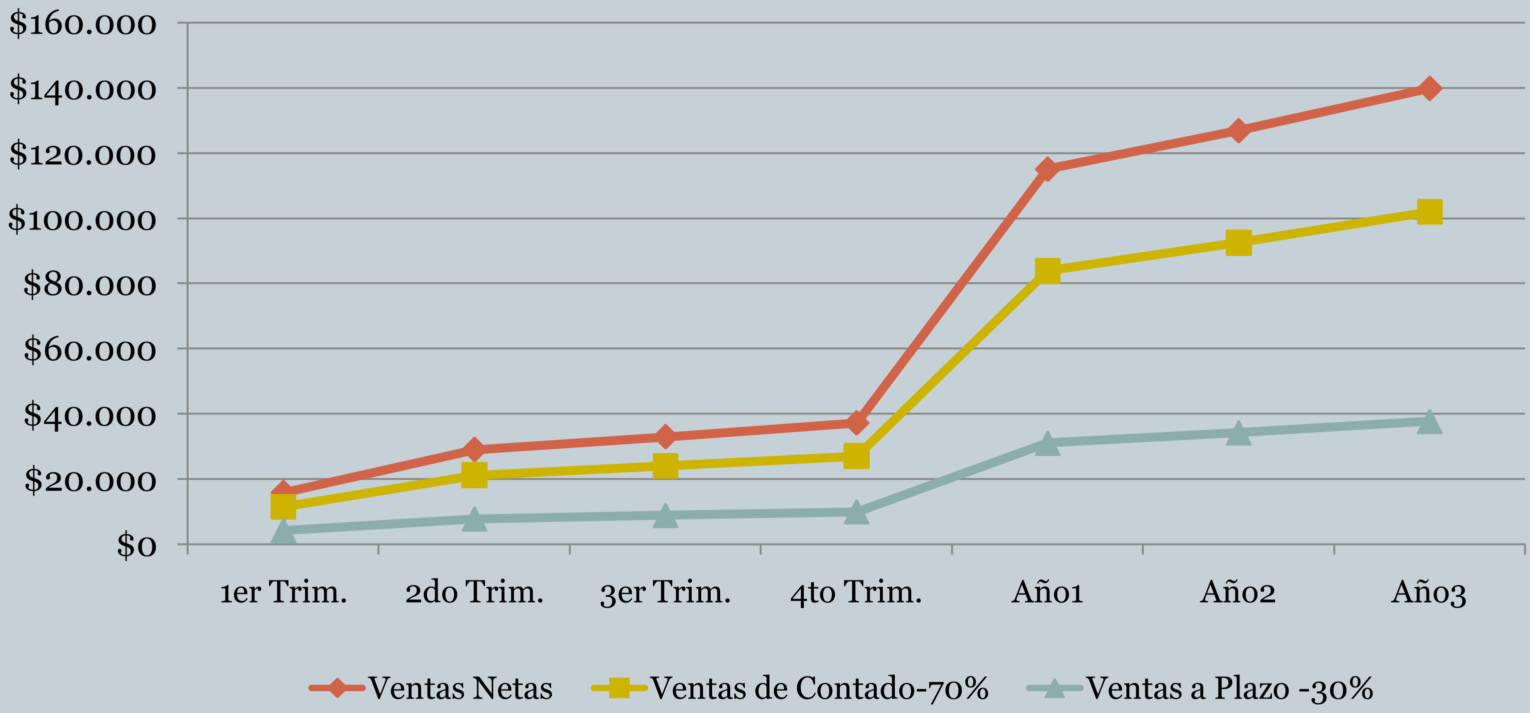
Análisis Económico

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



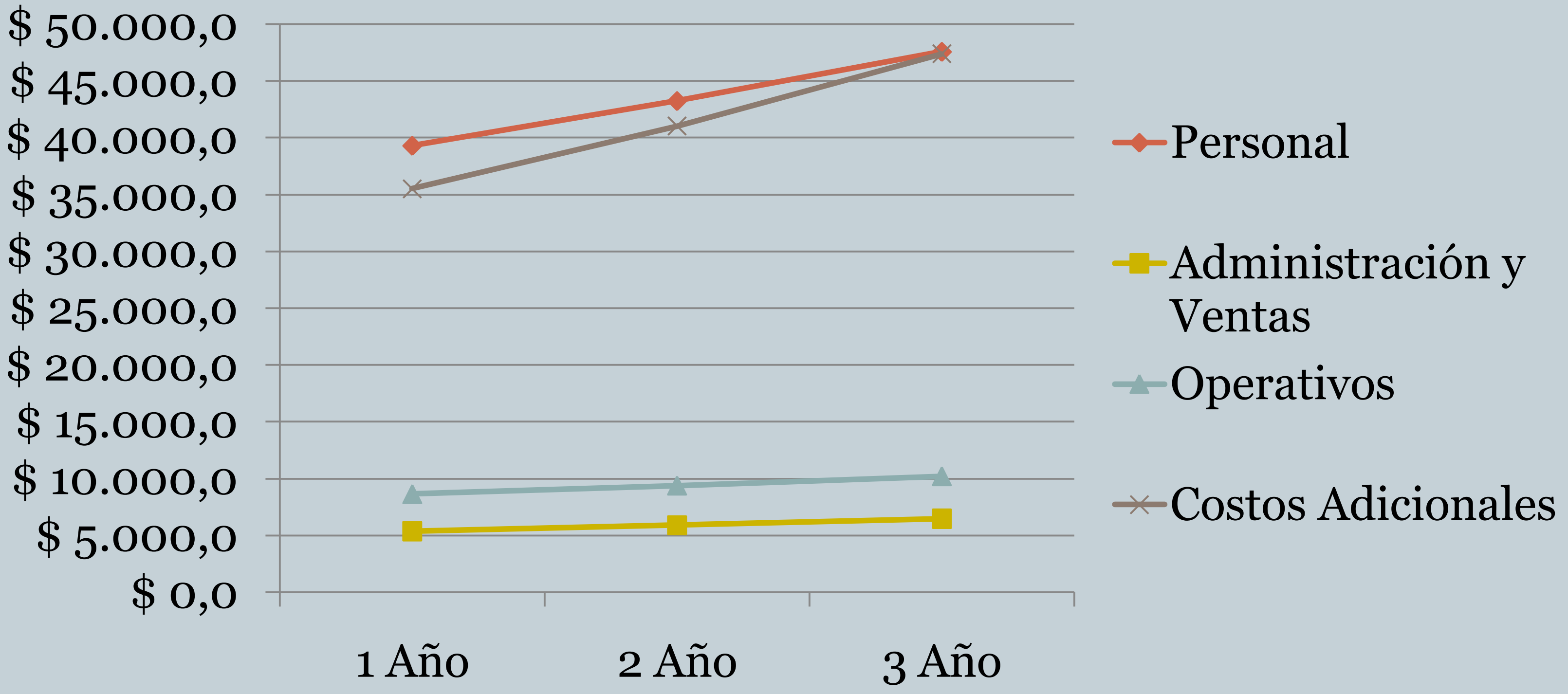
Análisis Económico

- Presupuesto de Ingresos



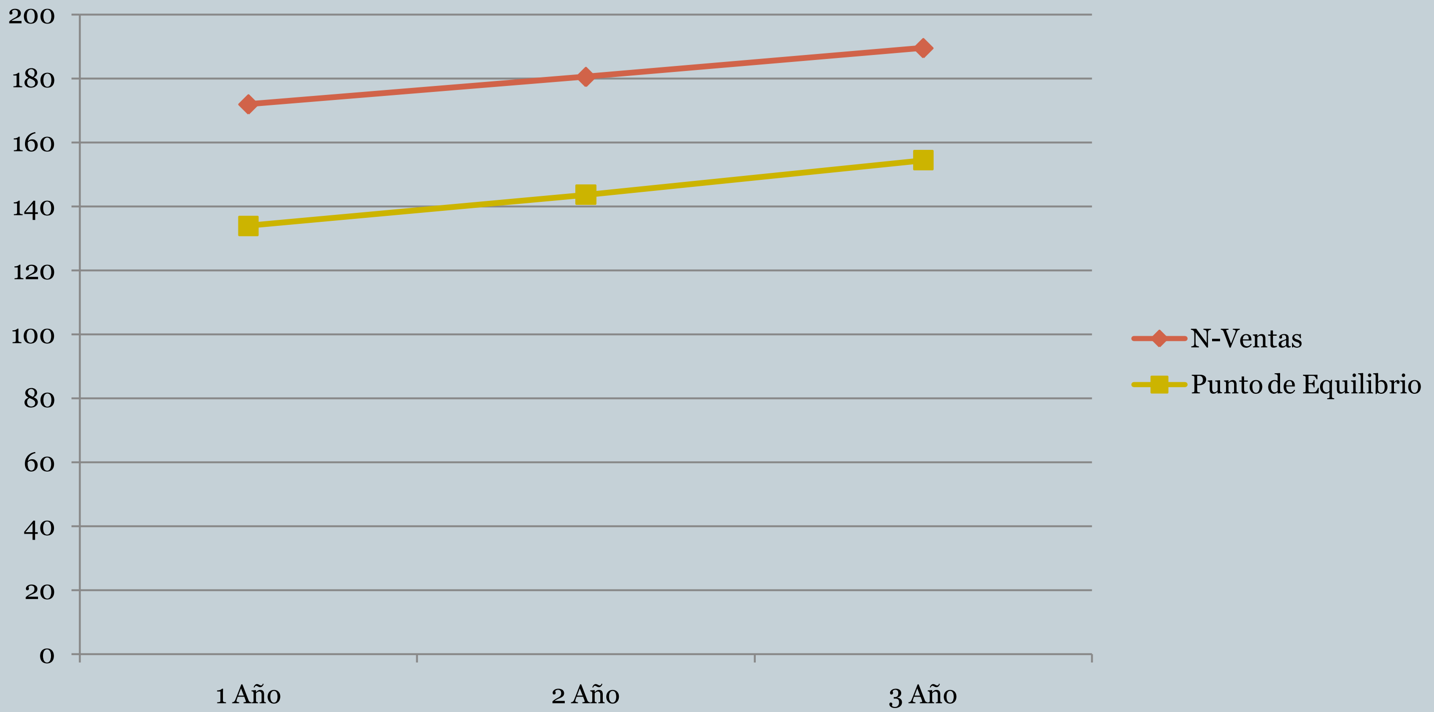
Análisis Económico

- Presupuesto de Gastos



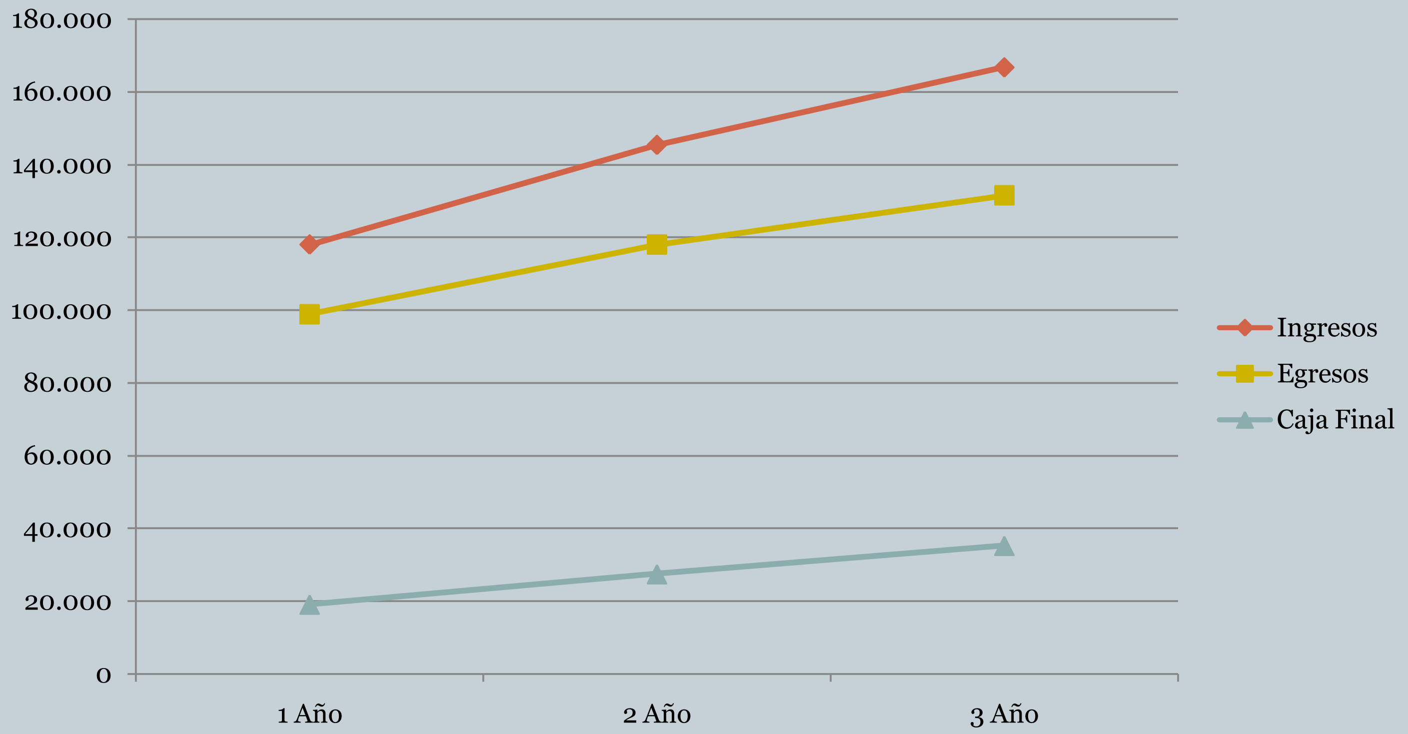
Análisis Económico

- Análisis de Costos



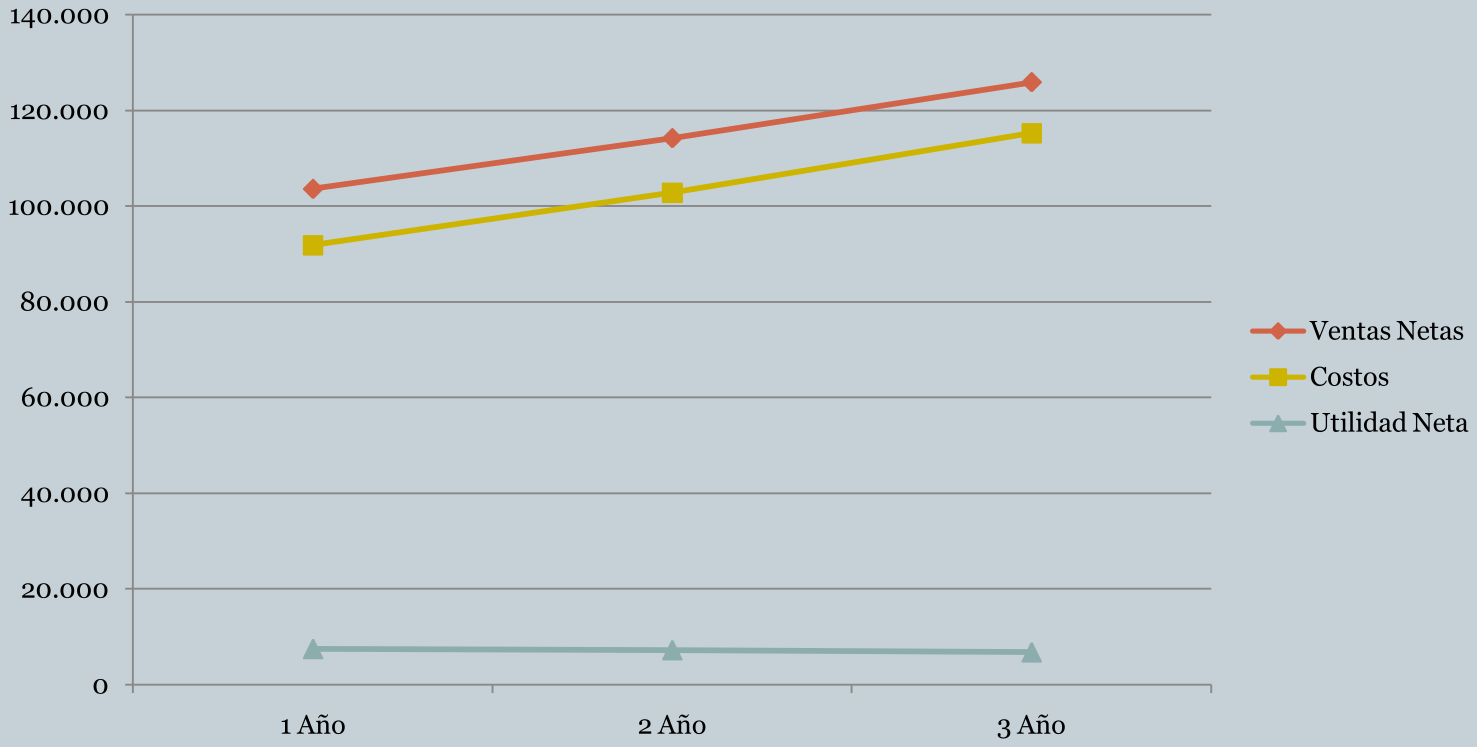
Análisis Financiero

- Flujo de Caja



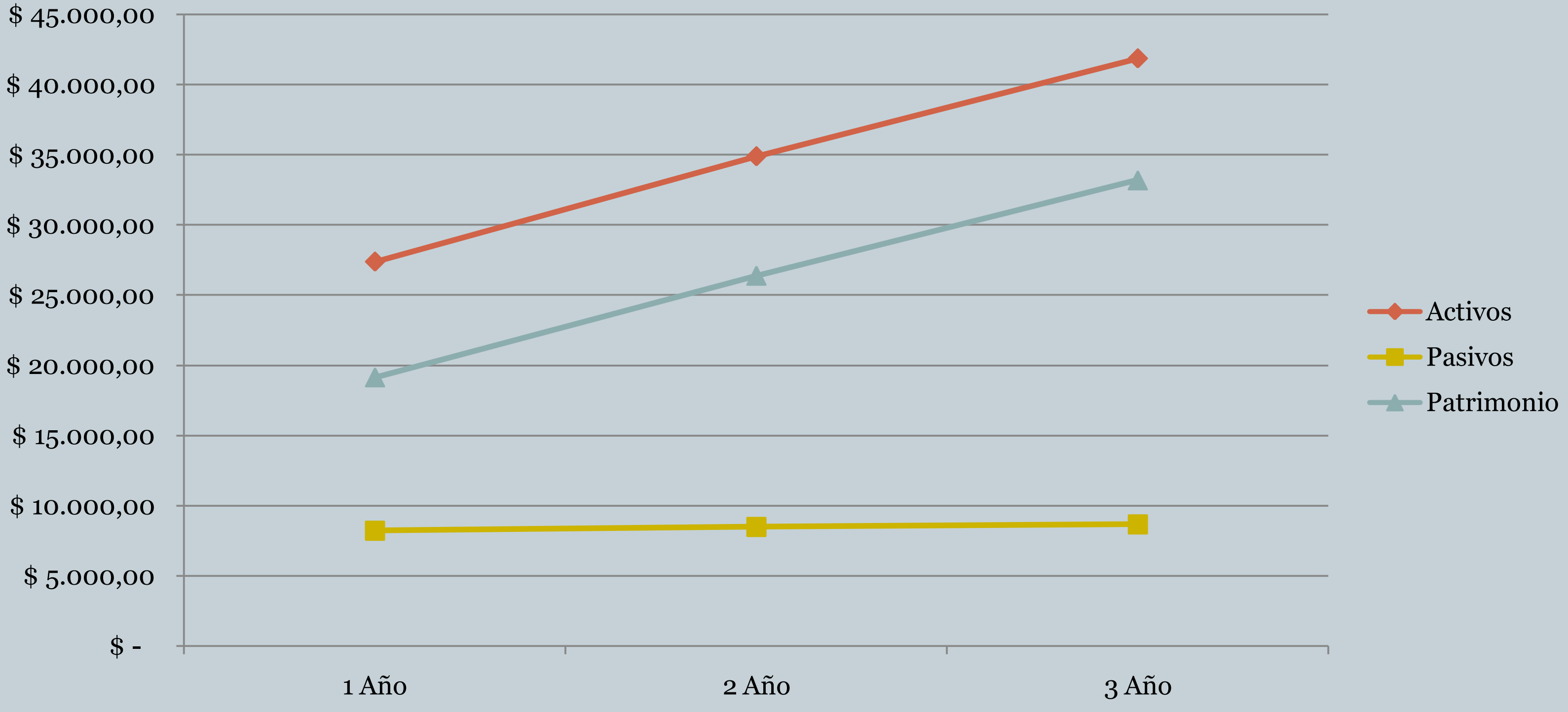
Análisis Financiero

- 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.