

EMPRESA DE RENTING INFORMÁTICO NICARAGUA



PLAN DE EMPRESA

Presentado por
Luis Corea
Scarleth Miranda

Barcelona, España Julio 2006

TABLA DE CONTENIDO

1	RESUMEN EJECUTIVO	5
2	INTRODUCCIÓN	7
3	DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	8
3.1	MODELO DEL NEGOCIO	8
3.2	TARGET Y TAMAÑO	9
3.3	EQUIPO PROMOTOR.....	9
4	MACROENTORNO	11
4.1	ENTORNO ECONÓMICO	11
4.2	ENTORNO TECNOLÓGICO.....	16
4.3	ENTORNO POLÍTICO-LEGAL.....	19
5	MERCADO	21
5.1	VISIÓN GENERAL DEL SECTOR	21
5.2	CLIENTES	22
5.3	PROVEEDORES	23
5.4	INVESTIGACIÓN COMERCIAL.....	25
5.4.1	<i>Metodología</i>	<i>25</i>
5.4.2	<i>Conclusiones</i>	<i>26</i>
6	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	28
6.1	COMPETENCIA DIRECTA	28
6.2	COMPETENCIA INDIRECTA	29
7	ANÁLISIS DAFO	33
8	OBJETIVOS Y ESTRATEGIA.....	34
8.1	VISIÓN	34
8.2	MISIÓN	34
8.3	OBJETIVOS CUALITATIVOS.....	34
8.4	OBJETIVOS CUANTITATIVOS	35
8.5	VENTAJAS COMPETITIVAS.....	36
8.6	ESTRATEGIA DE NEGOCIO	36
8.6.1	<i>Estrategia Corporativa</i>	<i>36</i>
8.6.2	<i>Estrategia de Cartera.....</i>	<i>37</i>
8.6.3	<i>Estrategia de Posicionamiento.....</i>	<i>37</i>
8.6.4	<i>Estrategia de Fidelización</i>	<i>38</i>
9	PLAN DE MARKETING.....	39
9.1	DEFINICIÓN DEL SERVICIO.....	39
9.2	POLÍTICA DE PRECIO.....	51
9.2.1	<i>Precios Medios.....</i>	<i>51</i>
9.2.2	<i>El producto y precio se ajustan a las necesidades del cliente</i>	<i>51</i>
9.2.3	<i>Determinación del precio.....</i>	<i>52</i>
9.3	COMERCIALIZACIÓN	53
9.3.1	<i>Estructura de la fuerza de ventas</i>	<i>53</i>
9.3.2	<i>Funciones</i>	<i>54</i>
9.4	COMUNICACIÓN	54
9.4.1	<i>Identidad Corporativa.....</i>	<i>54</i>
9.4.2	<i>Diseño del símbolo y logotipo.....</i>	<i>55</i>
9.4.3	<i>Papelería</i>	<i>55</i>
9.4.4	<i>Página Web.....</i>	<i>57</i>

9.4.5	Promoción.....	59
9.4.6	Comunicación electrónica.....	60
10	PLAN DE OPERACIONES	61
10.1	UBICACIÓN DE LAS INSTALACIONES	61
10.2	EQUIPAMIENTO.....	62
10.2.1	Área Administrativa y Comercial.....	62
10.2.2	Área de Soporte Técnico	63
10.2.3	Área de Servidores.....	63
10.3	DIAGRAMA DE LAS OFICINAS	64
10.4	ESQUEMA DE PROCESOS	65
10.4.1	Contratar Servicio de Renting	65
10.4.2	Mantenimiento Correctivo.....	67
10.4.3	Mantenimiento Preventivo	68
10.5	APROVISIONAMIENTO Y GESTIÓN DE EXISTENCIAS	69
11	PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	70
11.1	ORGANIGRAMA.....	70
11.2	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	72
11.2.1	Director Administrativo-Financiero.....	72
11.2.2	Director Comercial y Marketing	73
11.2.3	Director de Sistemas de Información	74
11.2.4	Técnico Comercial.....	75
11.2.5	Consultor Técnico.....	76
11.2.6	Secretaría de Recepción.....	76
11.3	POLÍTICA DE RECURSOS HUMANOS	77
11.3.1	Política de Comunicación Interna.....	77
11.3.2	Política Retributiva	78
11.3.3	Política de Formación.....	79
11.3.4	Política de seguridad y salud laboral	80
11.3.5	Política de selección e incorporación de personal.....	81
12	PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.....	82
12.1	INGRESOS	82
12.2	RATIOS	83
12.3	PUNTO MUERTO.....	84
12.4	COSTES	85
12.5	CUENTA DE RESULTADOS.....	88
12.6	VALORACIÓN DEL PROYECTO.....	89
12.7	INVERSIÓN	90
13	FINANCIACIÓN	91
13.1	CASH FLOW	93
13.2	BALANCE.....	95
13.3	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	96
13.4	ESCENARIOS	96
14	ASPECTOS JURÍDICOS	97
14.1	ELECCIÓN DEL TIPO DE SOCIEDAD	97
14.2	TRAMITES DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD	97
14.3	TRÁMITES DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL.....	99
14.4	CONTRATO DE RENTING.....	100
14.5	CONTRATOS DE LOS TRABAJADORES.....	100
14.6	OTRAS CONSIDERACIONES	101
15	BIBLIOGRAFÍA.....	102

16 ANEXOS	103
16.1 OFERTA DE COMPETIDORES	103
16.1.1 <i>Datasystems: Oferta de productos.....</i>	<i>103</i>
16.1.2 <i>Microsa: Oferta de productos.....</i>	<i>105</i>
16.1.3 <i>Datatex: Oferta de Productos.....</i>	<i>107</i>
16.1.4 <i>Corporación Roberto Terán G.: Oferta de Productos</i>	<i>108</i>
16.2 TABLAS FINANCIERAS	109
16.2.1 <i>Ventas Mensuales del Primer Año</i>	<i>109</i>
16.2.2 <i>Nuevos Ingresos Mensuales del Primer Año</i>	<i>110</i>
16.2.3 <i>Ingresos Acumulados del Primer Año</i>	<i>111</i>
16.2.4 <i>Cuadro de Amortización</i>	<i>112</i>
16.2.5 <i>Cuenta de Resultados Primer Año.....</i>	<i>114</i>
16.2.6 <i>Balance</i>	<i>115</i>
16.2.7 <i>Cash Flow</i>	<i>117</i>
16.2.8 <i>Distribución del Resultado</i>	<i>118</i>
16.2.9 <i>Financiación</i>	<i>119</i>
16.2.10 <i>Coste de la Financiación Ajena</i>	<i>120</i>
16.3 CONTRATO DE RENTING.....	121
16.4 CONTRATO LABORAL	123

1 Resumen Ejecutivo

Equipo Gerencial

Director General: Luis Corea
Director Sistemas: Zurama Corea
Director CM y MK: Scarleth Miranda

Industria: Servicio de Renting

Número de Empleados: 6

Estructura de Capital

Acciones Preferenciales

Director General: 20%
Director Sistemas: 20%
Director MK: 15%

Acciones Comunes

Sociedad Anónima A: 23%
Sociedad Anónima B: 22%

Financiación

\$40.000: Banco
\$144.000: Acciones Comunes
\$176.000: Acciones Preferenciales
\$360.000.00

Inversión Inicial: \$24.525
Capital de Operación: \$360.000.00

Descripción del Concepto Empresarial

TECHRENTING surge como respuesta a las necesidades de las PYMES Nicaragüenses, que al no tener acceso a recursos de la banca comercial no disponen de otros métodos para ejecutar sus proyectos de modernización. Este proyecto de negocio tiene como objetivo apoyar a las pequeñas y medianas empresas, proveyendo una solución de arrendamiento de equipos informáticos, acorde a las nuevas tendencias de la industria.

TECHRENTING plantea una solución global a esta problemática, ofreciendo una modalidad de arrendamiento de equipo informático con plazos de contratación de tres años. La oferta de arrendamiento incluye servicios de valor añadido como instalación, mantenimiento, capacitación en el uso del equipo y seguro del equipo. Dentro de la cartera de servicios, TECHRENTING también ofrecerá la venta de equipo informático de segunda mano.

Esta modalidad de servicio tiene importantes ventajas operativas y económicas, dado que la empresa que ofrece el servicio es la propietaria del equipo la depreciación recae sobre esta. Los gastos derivados del arrendamiento de los bienes representan una menor inversión que la necesaria para la compra del equipo.

El equipo en arrendamiento consistirá en: ordenadores de escritorio, ordenadores portátiles, servidores, equipo de red e impresoras de la marca comercial DELL.

Oportunidad y Estrategia

Durante los últimos años se ha evidenciado en Nicaragua un claro auge del sector de las TICs. Por un lado la venta de equipos informáticos ha presentado una tendencia de aumento, representando treinta y cinco millones de dólares (\$35.000.000) en el 2003. Por otro lado, en Nicaragua ninguna empresa ofrece el servicio de renting informático. Se estima que la industria del arrendamiento financiero representa diez y seis millones de dólares (\$16.000.000) al año, pero tiene el potencial de hasta doscientos millones de dólares (\$200.000.000).

El nivel de acceso de las PYMES nicaragüenses a los ordenadores es de 30%, del cual el 99.6% de las PYMES que utilizan ordenadores las emplean desde hace 12 años o menos.

Un importante número de empresas nicaragüenses manifiestan su interés por tener acceso a las TICs, y se espera que incrementen la cobertura de estas herramientas

en el corto plazo (2 a 3 años). En el caso de los ordenadores, se espera un incremento de 58 puntos porcentuales en su cobertura (88% vs. 30%).

Mercado Objetivo

El sector de las PYMES es el que presenta mayor interés por el servicio de *Renting de Equipos Informáticos* al representar una herramienta para lograr la modernización de la empresa privada y eliminar el obstáculo que representa el coste de adquirir este tipo de equipo y su mantenimiento. El 98% de las empresas del país pertenecen al sector de las PYMES. De este grupo, el servicio se orientará a las pequeñas y medianas empresas, que conforman un grupo de 5.238 empresas. La categoría de la pequeña PYME está conformada por una plantilla de 06 a 20 trabajadores y representa un grupo de 4.526 empresas. La categoría de la mediana PYME está conformada por una plantilla de 21 a 100 trabajadores y representa un grupo de 712 empresas.

El cliente tendrá un perfil que evidencie una gestión activa de sus recursos informáticos o presente interés por establecerla, dando pauta para establecer una larga relación comercial bajo una estrategia adecuada de fidelización.

Equipo Humano y Ventajas Competitivas

TECHRENTING cuenta con un equipo promotor que posee un importante conocimiento del sector y de su funcionamiento interno. La empresa será pionera en ofrecer el servicio de renting informático proporcionando una solución integral para la gestión de recursos informáticos que puede incluir toda clase de servicios de valor añadidos a un coste fijo durante todo el período de arrendamiento

Cada cliente obtendrá un trato exclusivo con los técnicos comerciales quienes evaluarán cada caso en particular y recomendarán al cliente la alternativa que se adecue a sus necesidades.

La cultura organizacional se caracteriza por fomentar el crecimiento de sus empleados y la superación constante.

Proyecciones Financieras y Oferta

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos¹	\$166.004	\$513.176	\$897.448	\$1.478.245	\$1.843.696
Utilidad Neta	-\$6.238	\$168.776	\$362.581	\$695.582	\$888.917
Escenario Optimista	VAN: \$356.552		TIR: 34,6%		
Escenario Esperado	VAN: \$316.178		TIR: 31,9%		
Escenario Pesimista	VAN: \$236.912		TIR: 27,7%		

¹ Los ingresos y utilidad neta corresponden al escenario esperado.

2 Introducción

La adopción de tecnologías basadas en la computación e Internet se han convertido en un elemento clave para incrementar la productividad y la competitividad de las empresas. La utilización de este tipo de tecnologías está asociada con impactos positivos sobre el desempeño de las empresas. En especial, en materia de mejoras en la productividad, mayor flexibilidad en los procesos productivos, mayor eficiencia en la entrega de los productos, en el clima operacional, en la satisfacción de los empleados con el trabajo que realizan y en el aumento de las ventas y las exportaciones.

Frente al entorno de la globalización, y en especial al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA), Nicaragua enfrenta una serie de retos que solo pueden ser superados si el sector productivo incrementa el nivel de competitividad. El CAFTA ofrece oportunidades concretas dentro del mercado mundial; no obstante, para alcanzarlas es necesario un mayor nivel de desarrollo del sector empresarial, en especial del sector PYMES que representa el 98% de las empresas en el país.

Un reciente estudio de la Comisión Asesora de Alta Tecnología (CAATEC) del 2004, indica que entre las principales razones por la cuales las PYMES Nicaragüenses no tienen acceso a los ordenadores están: el coste elevado de adquisición y mantenimiento y la falta de formación del personal en relación a estas tecnologías. Estos problemas son superables si se ofrece medios que permitan la utilización de estas tecnologías sin necesidad de efectuar grandes desembolsos económicos.

La iniciativa de este proyecto surge como respuesta a las necesidades del sector PYMES de Nicaragua, que requiere de herramientas que permitan incrementar su nivel productividad ante los nuevos tratados firmados por el país.

Este modelo de negocio tiene como objetivo promover el acceso a la Tecnología de la Información y las Comunicaciones en el sector PYMES, específicamente a la pequeña y mediana PYME, proporcionando un servicio que se ajuste a las necesidades de estas empresas. Para lograr el objetivo planteado se estudió el mercado nicaragüense y en base a los resultados obtenidos se desarrolló una estrategia de negocio que permitiera satisfacer las necesidades del mercado y contribuir a mejorar el grado de competitividad de las PYMES del país.

El presente documento contiene el estudio del macroentorno, las conclusiones del mercado, la estrategia del negocio, la estrategia de marketing, plan de operaciones, plan de recursos humanos y el plan económico financiero.

3 Definición Del Negocio

3.1 Modelo Del Negocio

El término renting se refiere a una modalidad de arrendamiento de bienes, a medio o largo plazo, por la que el arrendatario se compromete al pago de una renta fija mensual, durante un plazo determinado, y el arrendador se compromete a ceder el uso del bien y a prestar una serie de servicios que incluyen el mantenimiento o servicio técnico².

El Arrendamiento Financiero o Leasing³ es un servicio por medio del cual una determinada entidad financiera (llamada Sociedad de Arrendamiento Financiero) adquiere un bien para ceder su uso a una persona durante un cierto tiempo, por la cual habrá de pagar a esa entidad una cantidad periódica (constante o variable). Transcurrida la duración del contrato, el concesionario tiene la facultad de adquirir el objeto a un precio determinado, que se denomina residual, en cuanto a que su cálculo viene dado por la diferencia entre el precio originario pagado por la sociedad de Arrendamiento Financiero (mas los intereses y gastos) y las cantidades abonadas por el cesionario a esa sociedad. Si el cesionario no ejercita la opción de adquirir el bien, ha de devolverlo a la sociedad de arrendamiento financiero, de no convenir con ella una prórroga del contrato mediante el pago de cantidades periódicas más reducidas.

TECHRENTING surge como respuesta a las necesidades de las PYMES Nicaragüenses, que al no tener acceso a recursos de la banca comercial no disponen de otros métodos para ejecutar sus proyectos de modernización. Este proyecto de negocio tiene como objetivo apoyar a las pequeñas y medianas empresas, proveyendo una solución de arrendamiento de equipos informáticos, acorde a las nuevas tendencias de la industria.

Las PYMES enfrentan un importante reto de cara a la globalización y cada día existe mayor evidencia de la importancia del papel de las TICs junto con otras políticas para mejorar la competitividad de las PYMES. En Nicaragua, las PYMES que no utilizan ordenadores señalan como una de las principales razones el alto costo de su adquisición, instalación y mantenimiento.

El CAFTA mejora las posibilidades de comercio electrónico (e-commerce) entre las empresas de los países signatarios, surgiendo la necesidad de las PYMES en Nicaragua por disponer de herramientas que contribuyan a mejorar su actividad productiva. En tal caso la adquisición de equipos informáticos es uno de los factores que puede contribuir a lograr este objetivo y consecuentemente mejorar la competitividad de las empresas.

TECHRENTING plantea una solución global a esta problemática, ofreciendo una modalidad de arrendamiento de equipo informático con plazos de contratación de tres años. La oferta de arrendamiento incluye servicios de valor añadido como instalación, mantenimiento, capacitación en el uso del equipo y seguro del equipo. Dentro de la cartera de servicios, TECHRENTING también ofrecerá la venta de equipo informático de segunda mano.

² Definición extraída del banco de España. <http://www.bde.es/clientebanca/infoweb/glosario/glosar.htm>

³ Definición extraída de <http://www.monografias.com/trabajos12/elleasin/elleasin.shtml>.

Como parte de la solución integral que TECHRENTING ofrece, se establecerá una alianza con Equipos y Sistemas, S.A., un proveedor de servicios de Internet, con el fin de ofrecer a las PYMES la opción de contratar el servicio de conexión a Internet.

Esta modalidad de servicio tiene importantes ventajas operativas y económicas, dado que la empresa que ofrece el servicio es la propietaria del equipo la depreciación recae sobre esta. Los gastos derivados del arrendamiento de los bienes representan una menor inversión que la necesaria para la compra del equipo.

El equipo en arrendamiento consistirá en: ordenadores de escritorio, ordenadores portátiles, servidores, equipo de red e impresoras de la marca comercial DELL.

3.2 Target Y Tamaño

Durante los últimos años se ha evidenciado en Nicaragua un claro auge del sector de las TICs. Por un lado la venta de equipos informáticos ha presentado una tendencia de aumento, representando treinta y cinco millones de dólares (\$35.000.000) en el 2003. Se estima que la industria del arrendamiento financiero (leasing) representa diez y seis millones de dólares (\$16.000.000) al año, pero tiene el potencial de hasta doscientos millones de dólares (\$200.000.000).

El sector de las PYMES es el que presenta mayor interés por el servicio de *Renting de Equipos Informáticos* al representar una herramienta para lograr la modernización de la empresa privada y eliminar el obstáculo que representa el coste de adquirir este tipo de equipo y su mantenimiento. El 98% de las empresas del país pertenecen al sector de las PYMES. De este grupo, el servicio se orientará a las pequeñas y medianas empresas, que conforman un grupo de 5.238 empresas. La categoría de la pequeña PYME está conformada por una plantilla de 06 a 20 trabajadores y representa un grupo de 4.526 empresas. La categoría de la mediana PYME está conformada por una plantilla de 21 a 100 trabajadores y representa un grupo de 712 empresas.

El cliente tendrá un perfil que evidencie una gestión activa de sus recursos informáticos o presente interés por establecerla, dando pauta para establecer una larga relación comercial bajo una estrategia adecuada de fidelización.

3.3 Equipo Promotor

El equipo promotor del negocio lo conforman:

- Luis Alberto Corea López
Ingeniero en Sistemas de Información, Universidad Católica “Redemptoris Mater”, Nicaragua
Master Interuniversitario de Administración y Dirección de Empresas por Universidad de Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona y Universidad Politécnica de Cataluña
- Scarleth Vanessa Miranda Martínez
Ingeniera en Sistemas de Información, Universidad Católica “Redemptoris Mater”, Nicaragua

Master Interuniversitario de Administración y Dirección de Empresas por Universidad de Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona y Universidad Politécnica de Cataluña

Los conocimientos en el área de Informática adquiridos durante la formación universitaria y experiencia profesional junto con las habilidades y nuevos conocimientos adquiridos en el ámbito empresarial durante el estudio del master, nos aporta una visión global de cómo crear y dirigir un negocio y nos motivan a ofrecer una alternativa a las PYMES de Nicaragua.

4 Macroentorno

El estudio del macroentorno se realizó utilizando como fuente secundaria información publicada por diversas instituciones públicas y privadas del país, así como estudios realizados por organizaciones extranjeras.

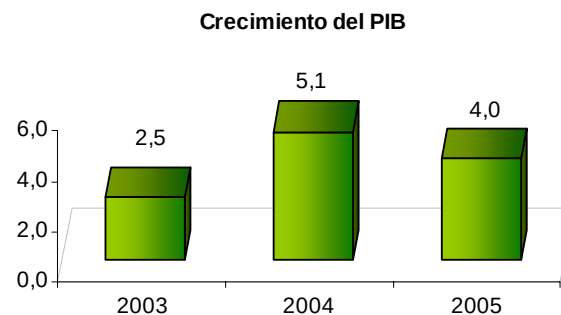
Se consultaron los informes del Banco Central de Nicaragua, datos publicados por la Agencia de Promoción de Inversiones, informe sobre las PYMES publicado por el Ministerio de Industria Fomento y Comercio del país, el estudio "TICs en las PYMES de Centroamérica" realizado por CAATEC, el estudio "Perspectivas Empresariales para 2006" realizado por Las Cámaras Oficiales de España en Iberoamérica, noticias de prensa publicados en revistas y diarios electrónicos del país. Así mismo, se utilizaron diversos sitios Web, a los que se hace referencia en las notas al pie de página.

4.1 Entorno Económico

▪ Actividad Económica

La economía nicaragüense mostró un crecimiento del PIB de cuatro por ciento anual, comparable a los crecimientos de Costa Rica y Honduras y superior a los de El Salvador y Guatemala, coincidiendo con la tendencia de crecimiento que ha mostrado en los últimos años. El crecimiento económico de cuatro por ciento respondió a los impulsos generados por la demanda externa y el dinamismo experimentado por la construcción privada.

La economía nicaragüense mostró un mayor dinamismo en relación al 2004, pero a un ritmo menor. El sector económico enfrentó, al igual que en años anteriores, los efectos de un contexto internacional dominado por la tendencia alcista del precio del petróleo, que alcanzó su extremo superior a finales del tercer trimestre e inicios del cuarto del 2005.



Producto interno bruto a precios constantes de 1994.
Fuente: Informe Anual 2005. Banco Central de Nicaragua.

En el 2004, el PIB presentó un notable crecimiento de 5,1%, duplicando la tasa de crecimiento del 2003. La notable expansión económica durante este año se atribuye a varios factores. Por una parte, se destaca la recuperación de la economía mundial, sobre todo la de Estados Unidos y de los países que conforman el Mercado Común Centroamericano (MCCA). Esto imprimió dinamismo a la demanda externa de los bienes y servicios del país, que consecuentemente estimuló la producción de

café, azúcar, ajonjolí, mariscos, carne, ganado vacuno en pie, alimentos y bebidas, textiles y confecciones, calzado y sustancias químicas, entre otros productos agropecuarios e industriales destinados a la exportación. A ello se sumó el buen desempeño del sector turístico.

En la siguiente tabla se observa como ha crecido el PIB de Nicaragua respecto a los países centroamericanos y República Dominicana:

País	2001	2002	2003	2004
Costa Rica	1,1%	2,9%	6,5%	3,9%
El Salvador	1,7%	2,1%	1,8%	1,8%
Guatemala	2,3%	2,2%	2,1%	2,7%
Honduras	2,6%	2,5%	3,2%	4,0%
Nicaragua	3,0%	1,0%	2,3%	5,1%
República Dominicana	4,0%	4,3%	-4,0%	1,8%

Variación anual del PIB. Fuente: ProNicaragua.⁴

La siguiente tabla ilustra la distribución del PIB por sectores productivos:

	Millones de córdobas		
	2003	2004 p/	2005 e/
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	10.074,9	11.802,3	14.147,1
Explotación de minas y canteras	702,0	882,4	936,3
Industrias manufactureras	10.448,6	12.311,6	13.589,8
Electricidad, agua y alcantarillado	1.533,6	1.722,2	1.901,2
Construcción	3.100,5	4.191,2	4.855,0
Comercio, hoteles y restaurantes	8.303,3	9.364,8	10.731,8
Transporte y comunicaciones	3.816,1	4.378,7	4.961,0
Servicios de intermediación financiera y conexos	2.480,4	3.217,3	3.585,9
Propiedad de vivienda	5.413,9	6.055,9	6.657,3
Servicios personales y empresariales	4.693,0	5.232,6	5.757,3
Total Industria	50.566,3	59.159,0	67.122,7
Servicios del gobierno general	6.877,7	7.699,3	8.936,6
Imputaciones bancarias	-2.476,6	-3.303,8	-3.672,6
Impuestos netos a los productos	6.991,1	8.106,4	9.775,1
Producto interno bruto	61.958,50	71.660,90	82.161,80

I/: Incluye educación y salud de mercado y otros servicios

p/: Preliminar

e/: Estimado Fuente: Gerencia de Estudios Económicos - BCN

Fuente: Informe Anual 2005. Banco Central de Nicaragua.

⁴ "ProNicaragua. Investment Promotion Agency - Una economía dinámica". http://www.pronicaragua.org/espanol/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=98

El desarrollo económico del país es principalmente promovido por el sector de las PYMES, el cual representa la mayoría de las empresas nicaragüenses. De acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos existen aproximadamente 153,319 PYMES, que se clasifican de la siguiente manera⁵:

Número de trabajadores	Tipo de Empresa	Número de empresas	Porcentaje
De 21 a 100	Mediana	712	0,46 %
De 06 a 20	Pequeñas	4.526	2,95 %
De 02 a 05	Microempresa	49.718	32,43 %
1	Microempresa	98.363	64,16 %
Total		153.319	100,00 %

Fuente: Directorio Económico urbano INEC/MIFIC/GTZ, Febrero/1998.

▪ Evolución de la Inflación

Nicaragua tiene uno de los índices de inflación más estables en la región Latinoamericana. Esta estabilidad junto con la disciplina fiscal ha permitido a Nicaragua obtener más de 80% de reducción de la deuda externa por parte de las economías más ricas del mundo e instituciones multilaterales.

País	2001	2002	2003	2004
Costa Rica	1,1	9,7	9,9	13,3
El Salvador	1,4	2,8	2,5	5,4
Guatemala	9,2	6,3	5,6	8,8
Honduras	8,8	8,1	6,8	9,1
Nicaragua	4,8	3,9	6,5	9,3
República Dominicana	4,4	10,5	42,7	35,5

Fuente: Una Economía Dinámica. ProNicaragua.⁶

La tasa de inflación, calculada sobre la base del índice de precios al consumidor (IPC), se elevó de un 6,5% en el 2003 a un 9,3% en el 2004. El alza de los precios obedeció principalmente a factores coyunturales, como los aumentos del precio de los combustibles, el transporte y ciertos bienes agrícolas, especialmente los granos básicos.

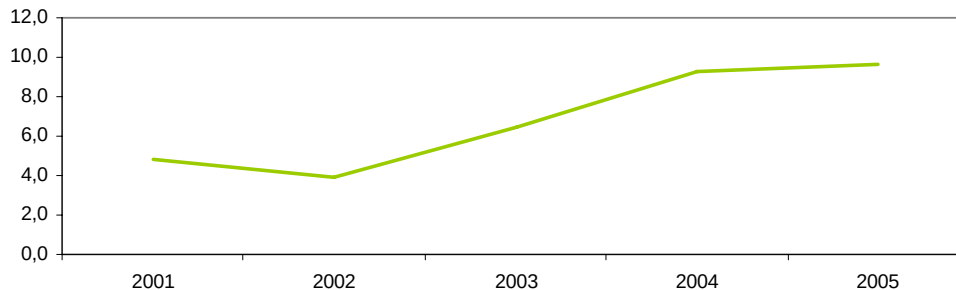
En el 2005, la inflación acumulada fue de 9,6% (similar a la de 2004), como resultado del ajuste en los precios de los bienes y servicios producidos internamente e importados, lo cual a su vez se derivó de los incrementos de los precios del petróleo, en los últimos tres años.

⁵ Informe del Ministerio de Fomento Industria y Comercio. Junio 1999.

⁶ "Una Economía Dinámica". Agencia de promoción de inversiones de la República de Nicaragua.
http://www.pronicaragua.org/espanol/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=98

En la gráfica se presenta la evolución de la inflación en los últimos cinco años:

Evolución de la Inflación



Fuente: Banco Central de Nicaragua

En Nicaragua, como en otros países Latinoamericanos, existe relación entre la inflación y el deslizamiento cambiario de la moneda respecto al dólar norteamericano. Es por esta razón, que el Banco Central ha establecido una política de deslizamiento cambiario “crawling peg”, en la que existen pequeñas devaluaciones planificadas del córdoba respecto al dólar.

▪ **Sector Externo**

Durante el 2004, Nicaragua incrementó su captación de Inversión Extranjera Directa por más de 30%, de \$201 millones a \$261 millones, y aumentó su crecimiento de exportaciones por más de 22%. Las exportaciones en el sector crecieron en 70% entre los años de 1998 y 2004.

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha estado concentrada en los sectores de servicios, relacionado con actividades turísticas y comerciales, motivada principalmente por la existencia de amplios beneficios reales. En igual manera se ha concentrado en las comunicaciones como parte de las políticas de privatización y apertura del mercado.

Este aumento significativo en inversión extranjera y exportaciones es testigo de las grandes ventajas, tales como la ubicación geográfica estratégica, el favorable clima de inversiones, los costos altamente competitivos y la fuerza laboral productiva, que Nicaragua ofrece a inversionistas extranjeros. También se espera que con las reformas al sistema judicial y a los procedimientos administrativos se mejore el clima de inversiones y la atracción de inversión extranjera directa hacia Nicaragua.

▪ **Tasas de Interés**

Durante el año 2005, la tasa de interés activa promedio ponderada (excluyendo tarjetas de crédito y sobregiros) aumento 22 puntos bases y paso de 10,31 en diciembre de 2004 a 10,53 por ciento.

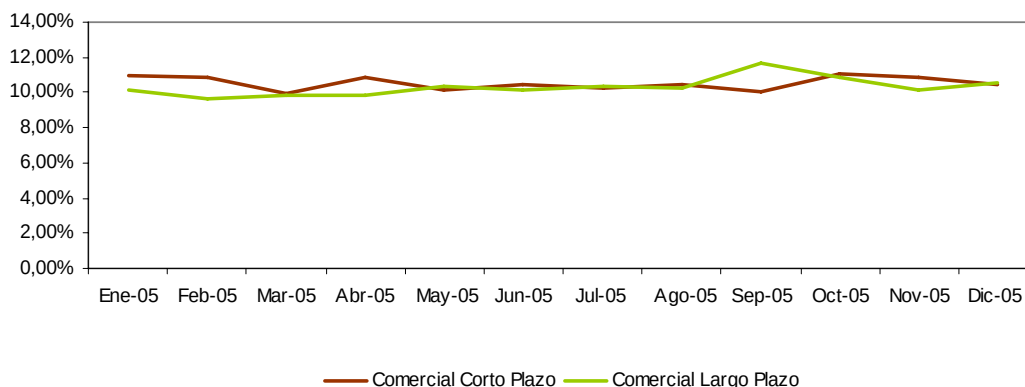
Pese al incremento de las tasas de interés internacionales y de las activas nacionales, el sistema financiero expandió su cartera de crédito neta en 31%

(comparando junio del 2005 con junio del 2004) y en el primer semestre del 2005 en 9,7%. A junio del 2005, el crédito comercial creció en 3,1%.

	Comercial Corto Plazo	Comercial Largo Plazo
Ene-05	10,94%	10,13%
Feb-05	10,81%	9,66%
Mar-05	9,92%	9,86%
Abr-05	10,86%	9,85%
May-05	10,14%	10,39%
Jun-05	10,41%	10,12%
Jul-05	10,27%	10,39%
Ago-05	10,48%	10,29%
Sep-05	10,06%	11,67%
Oct-05	11,05%	10,81%
Nov-05	10,88%	10,19%
Dic-05	10,50%	10,56%

Tasas mensuales ponderadas, 2005. Fuente: Banco Central de Nicaragua

Evolución del Tipo de Interés Dólares



■ Perspectivas Económicas

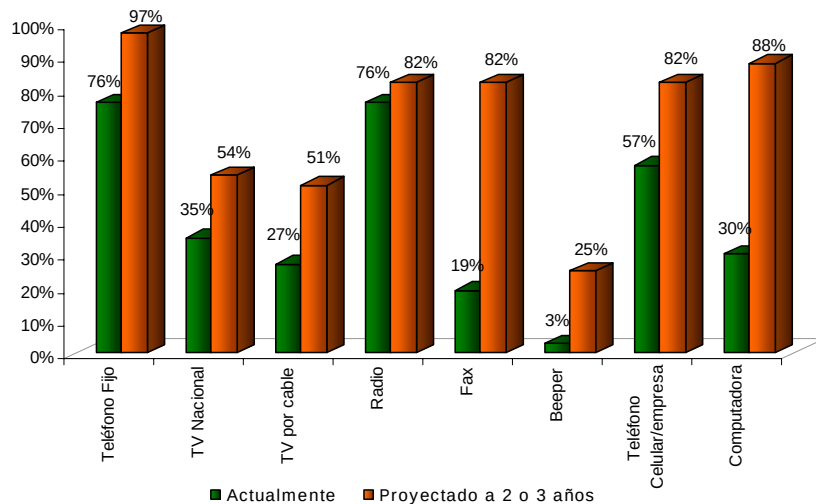
Nicaragua ha ido consolidando la estabilización económica, lo que permite que al igual que años anteriores los empresarios reflejen optimismo en la cifra de negocio esperadas para el año 2006. Situaciones especiales como los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional, los beneficios de la Ronda del Milenio, la ratificación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, permiten al empresariado esperar mejoras sustanciales en los negocios que se realizan.

Nicaragua ha ido consolidando la estabilización económica, lo que permite que al igual que años anteriores los empresarios reflejen optimismo en la cifra de negocio esperadas para el año 2006. Situaciones especiales como los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional, los beneficios de la Ronda del Milenio, la ratificación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, permiten al empresariado esperar mejoras sustanciales en los negocios que se realizan.

4.2 Entorno Tecnológico

El nivel de acceso de las PYMES nicaragüenses a los ordenadores es de 30%, del cual el 99,6% de las PYMES que utilizan ordenadores las emplean desde hace 12 años o menos.⁷

El estudio realizado en el libro “TICs en las PYMES de Centroamérica”, expone que un importante número de empresas nicaragüenses manifiestan su interés por tener acceso a las TICs, y se espera que incrementen la cobertura de estas herramientas en el corto plazo (2 a 3 años). En el caso de los ordenadores, se espera un incremento de 58 puntos porcentuales en su cobertura (88% vs. 30%). Así, pareciera que en Nicaragua existe un claro interés por parte de las empresas del sector PYME por mejorar su acceso a las TICs en el corto plazo, lo cual podría estar mostrando el conocimiento de parte de estas empresas de la importancia de estas tecnologías para ser exitosos en el mundo moderno.

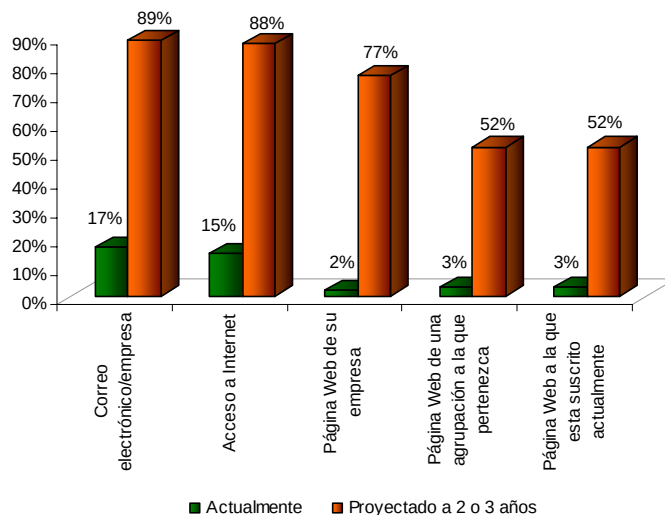


Tenencia de TICs por parte de las PYMES (Cifras en porcentajes).
Fuente: TICs en las PYMES de Centroamérica, 2004.

En materia de conectividad y uso de páginas Web propias, la cobertura de estas TICs es mucho menor en las PYMES de Nicaragua que el acceso a otras tecnologías. En el gráfico que se muestra a continuación puede observarse que sólo el 15% de estas empresas manifiesta tener acceso a Internet, de las cuales el 73,8% afirma usar este servicio dentro de la empresa. En el caso del correo electrónico sólo el 17% de las PYMES nicaragüenses utilizan este servicio, y de ellas, dos tercios lo utilizan desde la empresa (67,8%).

La mitad de las empresas que emplean correo electrónico (50,4%) pagan por este servicio a proveedores especializados, no utilizan cuentas de correos gratuitas que ofrecen algunas empresas. Este comportamiento parece indicar el interés de las firmas de este país por poseer una identificación en el nuevo entorno de la Economía Basada en el Conocimiento (EBC).

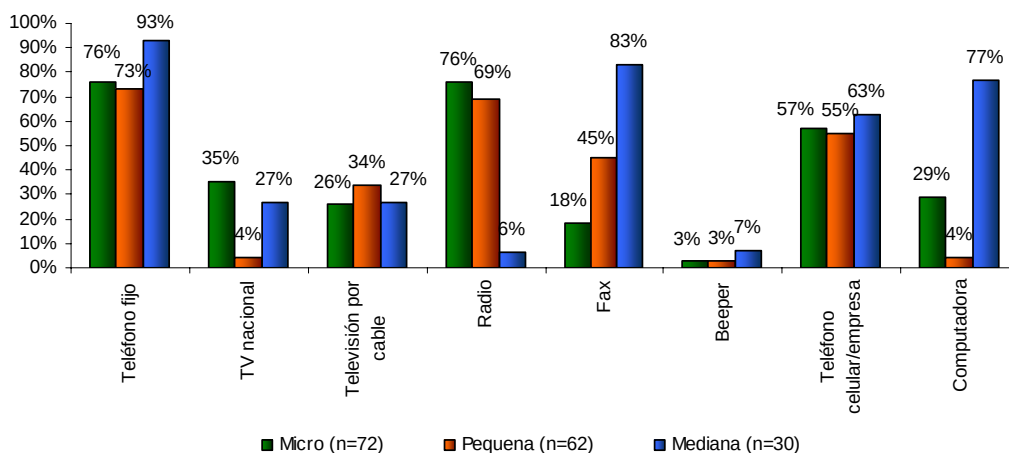
⁷ “TICs en las PYMES de Centroamérica, Impacto de la adopción de las tecnologías de la información y la comunicación”. Ricardo Monge-González, Cindy Alfaro-Azofeifa y José I. Alfaro-Chamberlain. 2005.



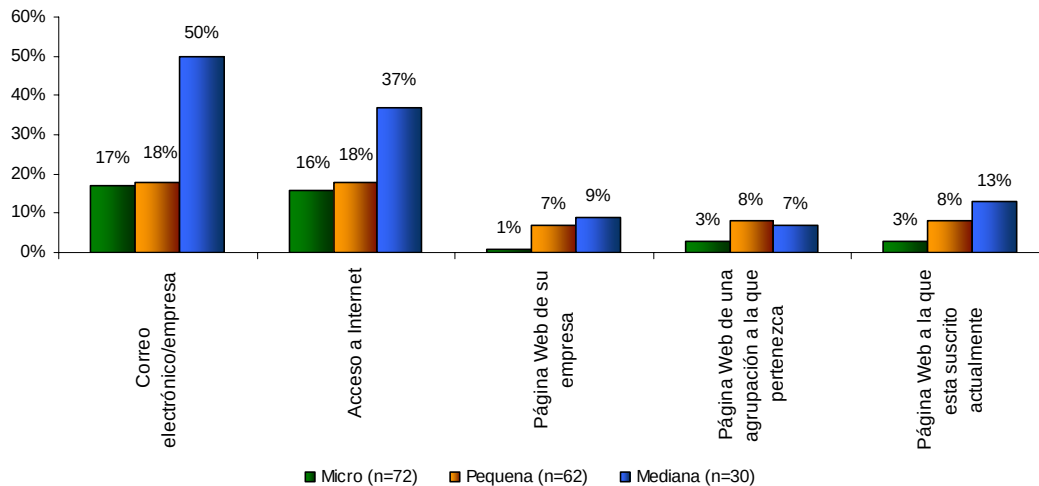
Conectividad de las PYMES en Nicaragua (cifras en porcentajes).
Fuente: TICs en las PYMES de Centroamérica, 2004.

Las empresas de Nicaragua muestran una clara disposición de las PYMES nicaragüenses de transitar hacia la EBC, que se evidencia por su marcado interés en incrementar su conectividad y emplear servicios como el correo electrónico y las páginas Web. Se espera que en entre dos y tres años, un 89% de las PYMES de este país tengan cuentas de correo electrónico, un 88% tenga acceso a Internet, un 77% posea su propia página Web, un 52% emplee la página Web de una agrupación o asociación a la cual pertenece para fines comerciales y un 52% esté registrada en el directorio de una página Web a la que esté suscrita comercialmente.

Entre las micro, pequeñas y medianas empresas nicaragüenses se observa una clara brecha tecnológica en el acceso a los ordenadores y al fax. El acceso al correo electrónico, a la Internet y a páginas Web, es mucho mayor en las empresas medianas que en aquellas de menor tamaño.



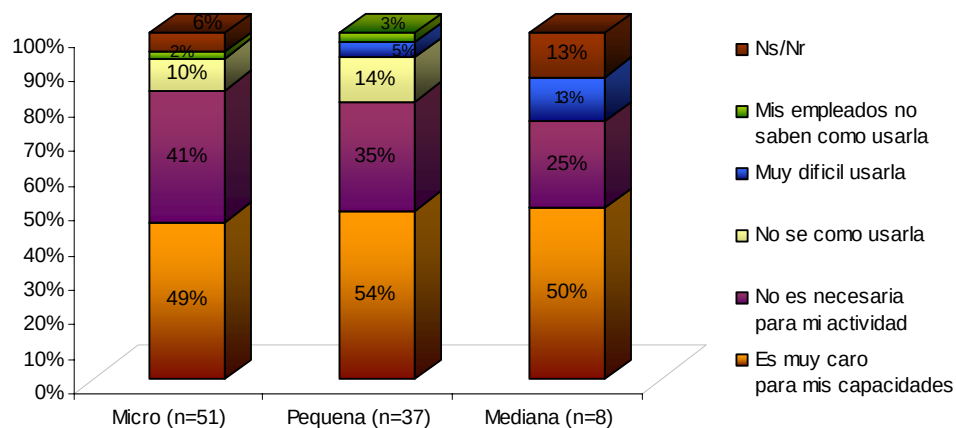
Acceso a las TICs, según tamaño de la empresa (cifras en porcentajes).
Fuente: TICs en las PYMES de Centroamérica, 2004.



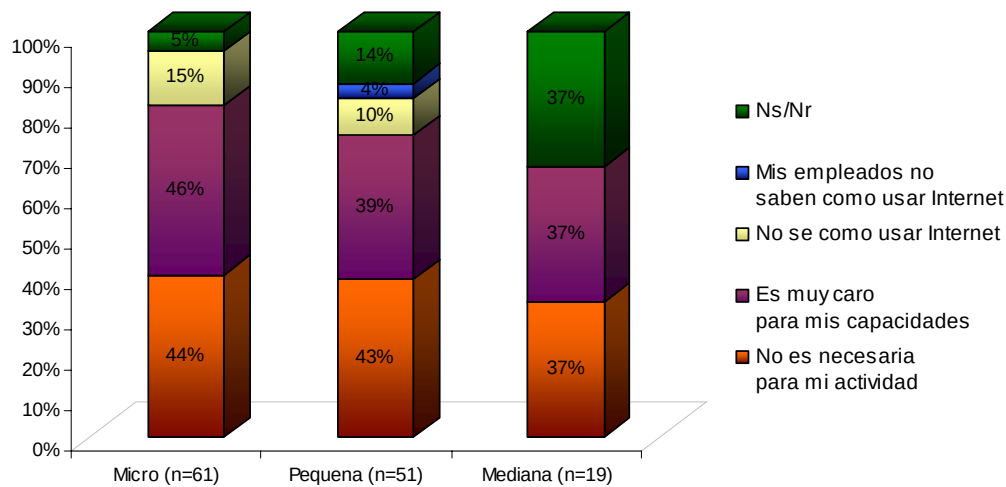
Acceso a servicios de la Internet en Nicaragua, según tamaño de la empresa (cifras en porcentajes).
Fuente: TICs en las PYMES de Centroamérica, 2004.

Las empresas que no tienen acceso a los ordenadores en Nicaragua manifestaron como principales razones que la herramienta es muy cara y que no es necesaria en su actividad y que sus empleados y patronos no saben como usarla. De igual manera las empresas que manifestaron no tener acceso a la Internet expusieron razones similares.

Los resultados de este estudio evidencian la necesidad de las PYMES nicaragüenses de reducir los costes de adquisición de los ordenadores además de la necesidad de cursos de capacitación sobre el manejo de estas herramientas tecnológicas.



Razones por las cuales las empresas no tienen ordenador (cifras en porcentajes). Los porcentajes no suman 100% debido a que la pregunta se realizó bajo la modalidad de respuesta múltiple.
Fuente: TICs en las PYMES de Centroamérica, 2004.



Razones por las cuales las empresas no usan Internet (cifras en porcentajes). Los porcentajes no suman 100% debido a que la pregunta se realizó bajo la modalidad de respuesta múltiple.
Fuente: TICs en las PYMES de Centroamérica, 2004.

4.3 Entorno Político-Legal

El desarrollo óptimo de cualquier sector depende en gran medida de la existencia de un marco legal que ofrezca seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros en la aplicación de la tecnología, como una herramienta de desarrollo. En los sectores económicos, muchas medianas, pequeñas y micro empresas, han aumentado su productividad y competitividad mediante un uso adecuado de las TICs.

En Nicaragua, el sector de las TICs inició su desarrollo en los noventa, por lo cual es poca la información existente a nivel nacional en el ámbito legal. Sin embargo, desde el 2002 el Consejo Nacional de Investigación, Ciencia y Tecnología (CONICYT) desarrolla programas que permitan que profesionales del área jurídica participen en el análisis de temas del sector y se establezca en el país a corto plazo una legislación que contribuya al desarrollo de la Ciencia y Tecnología, así como dar mayor seguridad en todas las transacciones civiles mercantiles, privadas y publicas.

El CONICYT se creó el nueve de Febrero de mil novecientos noventa y cinco, teniendo como función principal coordinar las acciones en el campo de la Ciencia y la Tecnología de Nicaragua. Está formado por representantes de los sectores gubernamental, académico y productivo y durante estos últimos años ha considerado de vital importancia desarrollar anteproyectos de Ley de firma digital, delitos informáticos, protección de datos personales, ciencia tecnología e innovación, congruentes con las nuevas exigencias del mercado como de la sociedad en general.

La Empresa Privada, el Gobierno, las PYMES, Sociedad Civil y Universidades han realizado diversos encuentros con el objetivo de desarrollar una Estrategia TIC que defina los lineamientos que deben regir el proceso de solicitud, desarrollo, mantenimiento y operación en el sector, con el objetivo de garantizar el desarrollo y uso efectivo de las TICs en el país.

Entre las metas estratégicas planteadas para el desarrollo de la Estrategia Nacional TICs en esta reunión están: conformar una instancia de coordinación y seguimiento para el plan nacional, disponer de propuestas de leyes y sus reglamentos para desarrollar las TICs en base a las necesidades del contexto nacional y crear conciencia en todos los sectores del país, sobre la importancia de conocer y aplicar este marco jurídico con el propósito de mejorar la calidad de vida de los nicaragüenses.

Este marco también debería contemplar la regulación de la prestación de servicios como el renting y leasing, que son una industria incipiente en Nicaragua, pero que representan una herramienta para promover el desarrollo de la economía por medio de la modernización de la empresa. Sin embargo, no existe un marco legal que fomente y que establezca los derechos y obligaciones de los agentes del sector. Por ello la Corporación Financiera Internacional (IFC) y Cámara de Comercio de Nicaragua (Caconic) se han puesto como meta presentar, a más tardar en el 2006, una ley para dejar claro temas como los derechos de propiedad de los arrendadores y su capacidad de recuperar su inversión, así como los incentivos fiscales de los que podría gozar el leasing para incentivar su desarrollo.

5 Mercado

5.1 Visión General del Sector

En Nicaragua ninguna empresa ofrece el servicio de renting, aunque la industria del leasing está tomando impulso. Especialistas estiman que la industria del leasing representa unos 16 millones de dólares al año (\$16.000.000), pero tiene el potencial de hasta 200 millones de dólares (\$200.000.000), aunque la falta de una legislación referida al sector es una de las principales barreras para fomentar su desarrollo. No obstante, empresarios, organismos financieros internacionales, y firmas consultoras nacionales y extranjeras se han propuesto promover el desarrollo de la industria del leasing que, sólo en Latinoamérica, representa más de 14 mil millones de dólares, en especial en países líderes en el ramo como Brasil, Chile y México.⁸

Por otro lado, la industria de venta de equipos informáticos en el 2003 representaba un mercado de treinta y cinco millones de dólares (\$35.000.000).

La siguiente tabla ilustra el comportamiento de la importación de ordenadores durante el año 2002:

Importación de ordenadores año 2002		
Empresa	Monto	Porcentaje Del Total
GBM	\$5.04 millones	14.4%
Datatex	\$3.18 millones	9.1%
Roberto Terán	\$2.45 millones	7%
ENITEL	\$2.10 millones	6%
BANPRO	\$1.75 millones	5%
CONICO	\$1.05 millones	3%
J.Icaza	\$1.05 millones	3%
Imtecsa	\$1.05 millones	3%
ICC	\$1.05 millones	3%
Microsa	\$1.05 millones	3%

Fuente: Estadísticas de la DGA. ENITEL y BANPRO importaron sus propios equipos. (3) ICC son las siglas del Instituto de Comercio y Computación.

El 43,5% restante está distribuido en otras empresas, cuya cuota de mercado se estima entre el 4% y 5%.

El mercado potencial de este negocio está conformado por un total 5.238 empresas. De las cuales, 4.526 disponen de una plantilla 06 a 20 trabajadores y 712 empresas están conformadas por una plantilla de 21 a 100 trabajadores.

Según el estudio *"TICs en las PYMES de Centroamérica, 2004"* un importante número de empresas nicaragüenses manifiestan su interés por tener acceso a las TICs, estimándose un crecimiento en la cobertura de ordenadores de 58 puntos porcentuales (88% vs. 30%), en un período de 2 a 3 años.

⁸ "Empujón para el leasing". La Prensa. <http://www-ni.laprensa.com.ni/archivo/2006/febrero/01/economia/economia-20060201-02.html>

5.2 Clientes

El plan de negocio está dirigido al sector PYMES, a la pequeña y mediana empresa, contemplando dos segmentos: las empresas que disponen de ordenadores y que están interesadas en gestionar eficazmente la adquisición de estos equipos y las empresas que no disponen de ordenadores pero desean adquirirlo a un coste financiero accesible.

El primer segmento, al tener experiencia en el uso de ordenadores, muestra interés en los servicios de mantenimiento del equipo y la política de renovación. Valora el aspecto de calidad, precio y servicios añadidos que ofrece este modelo en relación al servicio de compra del equipo informático. El tiempo de entrega no es relevante en tanto se compense con un buen servicio postventa y no esté tan alejado del plazo de entrega de los competidores. Este tipo de cliente muestra interés en la garantía de los equipos, el asesoramiento y reposición en caso de fallas. Contratar este servicio solo es atractivo en tanto pueda visualizar la reducción de los costes que anteriormente representaban la adquisición del equipo, el tiempo invertido, la reparación y la capacitación de sus empleados.

El sector al que pertenece la empresa y/o la experiencia en la gestión de equipo informático, marcará la facilidad de comunicación de las ventajas de este servicio. Una empresa que no dispone de ordenadores, valorará el servicio de asesoría y atención. Este grupo corresponde al segundo segmento, interesado en los costes, servicio postventa, y el nivel de adaptación del equipo en relación con sus necesidades.

El servicio postventa será la estrategia fundamental para la fidelización de los clientes. Las empresas buscan una respuesta rápida en sus proveedores de soluciones tecnológicas y la competencia a pesar de tener mayor trayectoria en el sector es deficiente en este aspecto.

Un tercer segmento, de menores recursos económicos se abarca a través de la comercialización de equipo informático de segunda mano. Este servicio está orientado a clientes que valoran primordialmente el tema de costes, pero sin sacrificar el buen funcionamiento del equipo. Por lo cual, para cumplir estas expectativas se ofrecerá una garantía mínima de tres meses que cubrirá únicamente fallos de hardware.

El coste reducido de los equipos permitirá la adquisición de material informático por parte de Institutos, Colegios, Academias, Escuelas, Bibliotecas y todo tipo de organizaciones y personas del ámbito del desarrollo tecnológico digital.

La comercialización de equipo de segunda mano puede estar orientada para los siguientes casos:

- En la enseñanza: el hardware de segunda mano cumple los requerimientos mínimos para servir como medio de aprendizaje. Funciona correctamente con servidores web, bases de datos, entornos de programación, editores, navegadores web, entre otros. Por su reducido coste es ideal para todo tipo de centros de enseñanza.
- Seguridad: para almacenar copias de seguridad de la empresa, ejecutar una aplicación de gestión empresarial en red, compartir archivos entre distintas secciones, hacer de enrutador y de cortafuegos. Las tareas de red no requieren grandes recursos para ejecutarse y pueden ser gestionadas por un ordenador con pocos recursos.

- **Terminales:** el hardware de ocasión puede servir para hacer terminales de bajo coste, es decir ordenadores que no tienen disco, que arrancan en red conectados a un servidor que es donde realmente se realiza el trabajo. El terminal solo sirve a modo interfaz con el usuario, pudiendo haber varios terminales trabajando a la vez sobre el mismo ordenador. Normalmente se requiere que el servidor sea un ordenador rápido.
- **Industria:** hoy en día hay gran cantidad de máquinas y dispositivos programables que requieren de un ordenador para funcionar, para ser programados ó para verificar su estado. Por ejemplo muchos talleres de automóviles usan ordenadores para comprobar el estado de los vehículos, un ordenador de segunda mano con el software adecuado puede hacer esa tarea. Aparte de no tener que arriesgar un ordenador caro en un entorno relativamente peligroso para el hardware.

El siguiente cuadro presenta un resumen de cada tipo de cliente:

Segmento	Tipo Cliente	Descripción
Primer Segmento	Empresas que disponen Ordenadores	Al tener experiencia en el uso de ordenadores, muestra interés en los servicios de mantenimiento del equipo y la política de renovación. Valora el aspecto de calidad, precio y servicios añadidos.
Segundo Segmento	Empresas que no disponen Ordenadores	Presentan interés en conocer si el equipo se adapta a las necesidades, compara los costes y valora los servicios postventas, sobre todo el servicio de asesoría y atención al cliente.
Tercer Segmento	Clientes particulares o empresas interesadas en adquirir productos de segunda mano de calidad y buen precio.	Presentan interés en el precio, la seguridad de la transacción y el cumplimiento del plazo de entrega. La utilización de los equipos normalmente es para funciones básicas, por lo que buscan un nivel de rendimiento no muy exigente.

5.3 Proveedores

En Nicaragua, las empresas que se dedican a la venta de equipo informático, adquieren sus productos en el exterior, debido a que no existe ningún fabricante local. La mayor parte del equipo proviene del mercado de Estados Unidos de Norteamérica, debido a que ofrece precios favorables, según el equipo que se está adquiriendo. Esta situación permite obtener los márgenes de ganancia deseados.

Bajo el contexto anterior y con el objetivo de obtener un buen producto a un precio que permita a la empresa ser competitiva dentro del sector, se decidió seleccionar a dos proveedores, establecidos en Estados Unidos.

El primer proveedor es la empresa Dell Inc., una de los mayores vendedores de ordenadores a nivel mundial, valorado muy bien en Nicaragua por quienes se desempeñan dentro del sector. Esta empresa es reconocida por la calidad de los

productos ofrecidos y su excelente servicio al cliente. Algunas empresas de la competencia comercializan estos productos, pero no representa ningún inconveniente debido a que Dell Inc. no contempla contratos de exclusividad.

Dell Inc. posee una división en el segmento de pequeñas y medianas empresas denominado "Solution Provider Direct" dedicado a trabajar con negocios proveedores de soluciones (Solution Provider), cuyo cliente objetivo son las pequeñas y medianas empresas. Esta división ofrece productos de calidad a un precio atractivo para que sean revendidos. La división dispone de herramientas, productos y soporte técnico.

La categoría de "Solution Provider" ofrece una serie de beneficios para la empresa tales como: adquirir todos los productos que comercializa Dell Inc., obtener descuentos por volumen pudiendo combinar productos para incrementar el descuento sin existir un volumen mínimo de compra, obtener un producto de calidad a un buen precio y con un esfuerzo mínimo, debido a que el proceso se realiza en línea.

Para poder ofrecer un excelente soporte técnico a nuestros clientes se contratará el servicio Gold Technical Support que ofrece este proveedor, logrando de esta manera una respuesta en menos de 2 minutos de parte de un especialista todos los días del año.

En la segunda fase del proyecto se contempla la posibilidad de ofrecer múltiples marcas en el servicio de renting de los ordenadores portátiles haciendo uso de los acuerdos establecidos con la empresa Compuwizmiami Group of South Florida, ubicada en Miami, Florida. Esta empresa ofrece precios competitivos y descuentos por volumen.

Compuwizmiami Group of South Florida comercializa las marcas: Sony, Toshiba, HP, Acer y Lenovo dentro de la gama de ordenadores portátiles.

El siguiente cuadro resume las características principales de los proveedores:

Nombre	Categoría	Descripción
Dell Inc.	Principal	A través del servicio de "Solution Provider Direct" se podrá comercializar todos los productos de la marca DELL y obtener descuentos por volumen. Se podrá disponer de un servicio de Soporte Técnico denominado Gold Technical Support que ofrecerá una respuesta en menos de 2 minutos de parte de un especialista todos los días del año.
Compuwizmiami Group of South Florida	Secundario	Esta empresa proporciona la posibilidad de ofrecer múltiples marcas en la gama de ordenadores portátiles y también ofrece descuentos por volúmenes.

5.4 Investigación Comercial

5.4.1 Metodología

Se realizaron entrevistas a profundidad en Internet a dos segmentos de consumidores: Profesionales en el área de Informática y Propietarios de PYMES. El primer segmento participa en los procesos de evaluación y selección de equipo de informática. En el segundo segmento se incluyó a propietarios de empresas dentro del sector informático, auditoría contable, despacho de abogados y sector de la construcción. Las entrevistas se realizaron a adultos entre 25-57 años.

El propósito de las entrevistas fue recaudar información sobre la percepción del consumidor final en relación al servicio que ofrecen las empresas comercializadoras de productos informáticos. Se diseñó un guión para desarrollar las entrevistas con el fin abordar todos los puntos de interés:

- Consumo de productos tecnológicos en la pequeña y mediana empresa.
- Proceso de evaluación y elección del equipo informático.
- Características más valoradas en los ordenadores.
- Proveedores de equipos informáticos.
- Tiempo de espera de los equipos.
- Percepción de los precios de los equipos.
- Utilización de los ordenadores.
- Problemas frecuentes en los equipos.
- Resolución de los problemas.
- Valoración de los equipos de marca versus equipos clones.
- Percepción del servicio postventa de las empresas que venden estos equipos.
- Procesos de renovación de los equipos.
- Motivaciones inherentes a la elección de un ISP.
- Conocimiento de los servicios de renting y leasing informático.
- Percepción de los valores agregados de renting.

Con el primer segmento se utilizó la técnica de Focus Groups online por medio de Chat-Groups. Con el segundo segmento se utilizaron medios audiovisuales para realizar la entrevista. Se realizaron en total 15 entrevistas con una duración promedio de 30 minutos.

Esta técnica se centra en determinadas temáticas que permiten crear un espacio de significaciones a ser interpretadas. La entrevista en profundidad ofrece el valor agregado que el entrevistado exprese con sus propias palabras en forma sumamente detallada su experiencia y opinión respecto del tema. Se utiliza como estrategia para revelar las cogniciones, actitudes y percepciones en lo que respecta a un determinado tema.

El guión se utiliza como pauta de todos los temas a abordar durante la entrevista y dado que existe bastante flexibilidad en el orden de los temas, la entrevista fluye como una conversación espontánea. A su vez posibilita el uso de preguntas alternativas a distintas personas, dependiendo de sus experiencias, dando lugar a expresar diferencias y circunstancias individuales.

5.4.2 Conclusiones

El análisis de las entrevistas a profundidad realizadas como parte de la investigación de mercado revelan las siguientes conclusiones:

Los entrevistados perciben el uso de equipos informáticos en la empresa como factor clave de éxito y en general observan una tendencia de crecimiento en la cantidad de ordenadores que las PYMES compran.

Los entrevistados en general concluyen que aunque los ordenadores de marca en teoría tienen un buen rendimiento, es posible armar un ordenador clon⁹ que se adapte a las necesidades técnicas de la empresa y permita manipular el costo total según el presupuesto disponible.

Las utilidades de los ordenadores están en dependencia del sector en que se desarrolle la empresa. Las empresas dentro del sector de las TICs, utilizan los ordenadores para funciones de desarrollo y diseño, programas de oficina, acceso a Internet; pero comúnmente en el resto de sectores se utilizan para programas contables y aplicaciones de oficina como por ejemplo editores de texto y hojas de cálculo.

Sobre la pregunta acerca de la característica más importante en un ordenador, consideran que depende de la función que desempeñará el equipo. Por lo general, se busca un balance entre alta velocidad de procesamiento y espacio en disco, pero sobre todo que estas características puedan expandirse, de tal forma que pueda adecuarse la capacidad a necesidades futuras.

El precio también juega un papel importante en la selección del equipo, por lo general las PYMES no cuentan con muchos recursos económicos y frente a la necesidad de adquirir este tipo de equipos buscan buena calidad a un precio accesible y optan por los equipos clones.

En relación a los precios locales, perciben que son elevados en comparación con Estados Unidos. Por otro lado, la opinión de los representantes de las PYMES en el sector de las TICs, es que en la región centroamericana, Nicaragua es el país que presenta mayor variedad en la oferta de equipos informáticos y sus precios son más competitivos.

Sobre el servicio postventa en el país opinan que es deficiente. Las garantías solo cubren daños eléctricos y ejecutarlas consume mucho tiempo valioso para las empresas, entre dos o tres semanas y posteriormente se debe presionar al proveedor para tratar de recibir los equipos reparados en el menor tiempo posible. Por lo general, todos los proveedores ofrecen una garantía de un año, solo DATATEX ofrece tres años. En el caso de los periféricos ofrecen tres meses.

Como consecuencia de los elevados precios y el mal servicio postventa, la mayoría de las PYMES optan por comprar su equipo en el extranjero y asumir los costes de aduana, las tasas de impuestos y tasas de importación según sea el caso, debido a que les representa menor coste que comprarlo a nivel interno.

En relación al proceso de compras, algunas de las empresas en el sector de las TICs que adquieren el equipo en Estados Unidos, cuentan con personas que se encargan de buscar las ofertas de equipos en base a los requisitos del cliente, comprarlas y

⁹ El término clon hace referencia a un equipo armado o ensamblado a partir de piezas de terceros fabricantes.

enviarlas. Aproximadamente tardan entre quince a veinte días, aunque si son piezas pequeñas se envían por DHL o FEDEX. Cuando no pueden encontrar el equipo que requieren y los clientes lo demandan en poco tiempo, optan por comprarlo dentro del país. Si el equipo se compra dentro del país el tiempo de espera puede variar entre dos y tres días hasta dos meses según el equipo y la cantidad que se compre. El tiempo de espera no es estándar.

Algunas empresas optan por cambiar solo las partes que se van dañando, y al final se encuentran con equipos que tienen tres años a los que no les han cambiado nada y otros con un año de existencia a los que les han hecho modificaciones. Estas empresas están dentro del segmento de laboratorios informáticos y locutorios.

En relación a la política de renovación de equipos, las empresas en el sector de las TICs generalmente buscan tener lo mejor, y el tiempo de renovación para el caso de los ordenadores es entre dos y tres años. En los otros sectores las PYMES otorgan a su equipo una vida útil de dos a tres años. En el caso de servidores la política de renovación es más conservadora debido al alto coste de adquisición, generalmente según las cargas de trabajo las empresas adquieren nuevo equipo cada tres años.

En relación al servicio de Renting, les parece novedoso y estarían dispuestos a contratarle si se garantiza un alto nivel en el servicio postventa y exista una garantía que respalde las fallas del equipo. A nivel de precio estarían dispuestos a pagar una cuota promedio entre \$40 y \$80 por ordenadores, en dependencia de las capacidades del equipo y el servicio postventa que se ofrezca.

En cuanto al sector, una empresa con cuatro años en el mercado vende aproximadamente 60 ordenadores de escritorio, 10 ordenadores portátiles. Anualmente experimenta un crecimiento en sus ventas del 4%. En relación a la remuneración del personal, la fuerza de ventas tiene un sueldo fijo mensual aproximado de \$118 y un variable de 1% sobre ventas.

El estudio evidencio el alto nivel de insatisfacción de las empresas con respecto al servicio postventa y el tiempo de espera para recibir cotizaciones ajustadas a las necesidades de la empresa.

6 Análisis de la Competencia

Este análisis se centrará en analizar dos tipos de competencia: directa e indirecta. Se considera competencia directa aquellas empresas que ofrecen el servicio de leasing y competencia indirecta las empresas que venden equipo informático.

6.1 Competencia Directa

Dentro de la clasificación de competencia directa se incluyen las empresas que ofrecen el servicio de leasing. Solo existe una empresa que ofrece el servicio de leasing informático en Nicaragua: Financiera Arrendadora Centroamericana, S.A. (FINARCA).

▪ FINARCA

FINARCA ofrece amplia diversidad de bienes de capital en modo de arrendamiento, entre los cuales incluye equipo de comunicación y computación y equipo de fotocopiado e impresión.

El modo de operar del servicio consiste en que el cliente seleccione el proveedor de su preferencia, posteriormente FINARCA adquiere el bien y se lo entrega al cliente en arrendamiento con opción a compra, para su uso, por el pago de un canon mensual previamente convenido.

La empresa tiene una serie de requerimiento según el cliente sea una persona natural o jurídica. La siguiente tabla lista los requisitos:

Persona natural con actividad empresarial	Persona jurídica
Llenar formato de solicitud	Llenar formato de solicitud
Copia de cédula	Perfil del negocio completo
Copia de matrícula del negocio y No. RUC	Copia de matrícula del negocio y No. RUC
Referencias crediticias (mínimo dos)	Ultima declaración de IR
Estado de cuenta bancaria	Escritura de constitución
Estados financieros de un año completo al corte más reciente, certificados por CPA	Poder de representación legal
Plan de inversión	Cédula del representante legal
Flujo proyectado por el período de un plazo solicitado	Certificación actualizada de conformación de Junta Directiva y escritura accionaria
20% de prima sobre la cotización del equipo o bien.	Plan de inversión
	Flujo proyectado por el período de vigencia del financiamiento con memoria de cálculos
	Estados financieros de dos períodos completos y de los más recientes, auditados o certificados por CPA
	Valoración de garantía propuesta

6.2 Competencia Indirecta

En la competencia indirecta se clasifican las empresas que se dedican a comercializar productos informáticos ofreciendo modalidad de pago de contado y a plazos.

En el año 2003 las principales empresas del sector fueron: GBM, Corporación Terán, Datatex y J. Icaza, pero existen muchas otras empresas en este mercado, con las que también compiten: Datasystem, Microsa.

Algunas de estas empresas manifiestan que este mercado es todavía virgen con gran potencial de crecimiento; otros, consideran que hay signos de preocupación debido a que el mercado prácticamente no ha experimentado crecimiento en los últimos dos años. Ambos grupos opinan que uno de los principales obstáculos es la cultura del cliente orientada más al precio que a la calidad del equipo, el tipo de garantía y el software que se le ofrece.

Algunas empresas como Corporación Terán se han aliado con entidades financieras para ofrecer a sus clientes la posibilidad de comprar sus equipos a plazo, pero admiten que los intereses son altos.

En este estudio se consideraron de mayor relevancia las empresas que cumplen con algunas de las siguientes características: comercializan productos de la marca DELL, ofrecen el pago del equipo a plazo, ofrecen servicios de soporte técnico, instalación de redes y capacitación.

▪ **Corporación Roberto Terán G.¹⁰**

Esta empresa ofrece una línea completa de ordenadores orientada a las necesidades y operaciones de la pequeña y mediana empresa, contemplando la gama de ordenadores de escritorio y portátiles. Entre sus productos ofrecen servidores, impresoras, escáneres y accesorios. Ofrecen software especializado para las operaciones de negocios como: control de inventario, caja, facturación.

La corporación ofrece bajo la categoría de servicio técnico: diagnóstico, reparación y servicios de equipos informáticos y de oficina, instalación de software, configuración de equipos informáticos. Realizan contratos de mantenimiento preventivo y correctivo de equipos informáticos y de oficina. Asimismo ofrece conexiones de red por medio de una de sus empresas, Teranet Global Internet Communications.

Su estrategia de promoción incluye los diarios del país, medios televisivos, Web corporativa, trípticos y ferias tecnológicas. Su Web corporativa es completa, incluye información de la empresa, de su catalogo de productos, ofertas

Sus productos tienen un rango de precios más alto que el resto de competidores del sector. Como medio de pago contemplan: efectivo, crédito y pago a plazos. En el anexo 17.1 se muestra información más detallada de los productos que ofrece esta empresa.

¹⁰ Corporación Roberto Terán G. <http://www.teran.com.ni/comunicaciones.htm>

- **Datasystem¹¹**

Datasystem comercializa ordenadores de escritorio DELL y EKO, portátiles DELL, e impresoras OKIDATA y HP.

Los precios de los ordenadores de escritorio DELL están entre \$1033 y \$1240 y los ordenadores clones entre \$429 y \$579. Para ambos casos ofrecen la modalidad de pago a plazos con cuotas entre \$47,04 y \$55,59 para los ordenadores DELL y entre \$17,10 y \$27,78 para los ordenadores clones.

Dentro de la gama de portátiles comercializan únicamente con equipo DELL con los modelos: Inspiron, Precision, Latitude, con precios alrededor de \$1199. En el anexo 17.1 se muestra información más detallada de los productos que ofrece esta empresa.

La ventaja competitiva de esta empresa es la modalidad de pago del equipo a plazo y la utilización de la Web corporativa como medio de promoción de sus productos, incluyendo las características técnicas y precios. Sin embargo, cabe señalar que la Web corporativa carece de secciones que contengan información sobre la trayectoria de la empresa, no favoreciendo al fortalecimiento de la imagen de la empresa.

- **Datatex**

Esta empresa comercializa ordenadores de escritorio, servidores e impresoras y realiza instalaciones de redes LAN cableado estructurado. Clasifica sus productos en paquete familiar y paquete empresarial. El paquete familiar está compuesto por ordenadores armados por la misma empresa y su rango de precios está entre \$471,5 y \$701,5. El paquete empresarial se diseña en base a los requerimientos del cliente.

Se orientan a promocionar la venta de equipos clones, utilizando el precio como medio para atraer al cliente, aunque también comercializan productos de marca reconocida. Entre los equipos de marca reconocida ofrece productos DELL.

Esta empresa presenta como ventaja competitiva la variedad de marcas comerciales en su catálogo de productos y experiencia en licitaciones públicas. Su Web corporativa utilizada como medio de promoción de sus productos y para fortalecer la imagen de la empresa es un poco débil. Contiene la información sobre algunos de los productos que ofrece, pero en formato poco legible y presenta problemas de navegación en algunas secciones.

La empresa participa a nivel de gobierno, en licitaciones públicas, y ha logrado éxito en proyectos de adquisición de ordenadores, impresoras y accesorios e instalación de redes.

Datatex está a la cabeza en el mercado de ordenadores clones. Durante el 2001 se posicionó en el primer puesto en una lista de ventas de equipos y segundo puesto en la importación.

¹¹ DATASYSTEM. <http://www.datasystem.com.ni/computadoras.htm>

- **Microsa¹²**

Es una empresa que tiene 17 años en el mercado. Su cartera de productos incluye ordenadores, monitores, portátiles, impresoras, scanner, cámara digital, cañones, sistemas de protección y otros accesorios. Comercializan productos: HP, DELL, AOC, Toshiba, Epson e Infocus.

Ofrecen instalación de redes y equipo, servicios de mantenimiento preventivo y correctivo, reparaciones, instalaciones, actualizaciones y capacitaciones. Ofrecen el alquiler de medios de computación por tiempo limitado.

Esta empresa también ofrece el servicio de soporte técnico para eventos. Cuando la empresa necesite asistencia técnica para un evento de corto tiempo, envían a una persona para asesorarle.

Los precios de los ordenadores clones están en el rango de \$600 a \$700. En el caso de los ordenadores de escritorio HP el rango está entre \$970 y \$1200. Las portátiles están en el rango de \$1100 a \$1900. La modalidad de pago ofrecida por esta empresa es: efectivo, tarjeta de crédito y cheques.

Esta empresa presenta como ventaja competitiva la flexibilidad de su catalogo de servicios ajustado a los requerimientos del cliente, la variedad de marcas comerciales que ofrece. Como medios de promoción utiliza su Web corporativa y trípticos

En el anexo 17.1 se muestra información más detallada de los productos que ofrece esta empresa.

¹² MICROSA. <http://www.microsa.com.ni/pag/pc.htm>

▪ Cuadro Resumen

El siguiente cuadro resume las características principales de la competencia:

Nombre	Categoría	Producto	Descripción
Financiera Arrendadora Centroamericana, S.A. (FINARCA)	Leasing	Servidor, Ordenador Portátil, Ordenador Escritorio, Impresora Escáneres, Accesorios Marca: A selección del cliente.	El cliente selecciona el proveedor de su preferencia, FINARCA adquiere el bien y lo entrega al cliente en arrendamiento con opción a compra, por el pago de un canon mensual. No tiene servicio postventa.
Corporación Roberto Terán G.	Comercializador	Servidor, Ordenador Portátil, Ordenador Escritorio, Impresora Escáneres, Accesorios Marca: HP, Compaq y Toshiba	Ofrece una línea de equipos informáticos orientada a las necesidades y operaciones de la pequeña y mediana empresa. Es un grupo corporativo con años de experiencia en el sector. Uno de los servicios ofrecidos es la implantación de redes. Su imagen en el mercado es su ventaja competitiva.
Datasystem	Comercializador	Servidor, Ordenador Portátil, Ordenador Escritorio, Impresora Escáneres, Accesorios Marca: DELL, EKO, HP, OKIDATA Equipos Clones	Ofrece la modalidad de pagos al contado y pagos a plazos. Su modalidad de pago es su estrategia competitiva.
Datatex	Comercializador	Servidor, Ordenador Portátil, Ordenador Escritorio, Impresora Escáneres, Accesorios Marcas: DELL Equipos Clones	Ofrece una línea de equipos informáticos orientada a las PYMES y otra línea orientada a los usuarios particulares. Su servicio postventa incluye garantía a tres años. Su estrategia competitiva se fundamenta en precios. Ofrecen ordenadores clones a precios competitivos.
Microsa	Comercializador	Servidor, Ordenador Portátil, Ordenador Escritorio, Impresora Escáneres, Accesorios Marcas: DELL, EKO, HP, AOC, Toshiba, Epson, Infocus Equipos Clones	Ofrece una gran variedad de servicios añadidos. Su estrategia competitiva se fundamenta en la variedad de servicios adaptables a las necesidades del cliente.

7 Análisis DAFO

Como resultado del estudio de mercado realizado se pueden identificar el siguiente conjunto de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

Oportunidades	Amenazas
- La cultura del leasing y el renting está en pleno crecimiento. - Proyecciones de crecimiento en la adquisición de ordenadores en el sector PYME. - Inexistencia de aranceles para la introducción de ordenadores. - Incentivos por parte del gobierno para el desarrollo de las TICs.	- Posibilidad de entrada de nuevos competidores al mercado. - Falta de legislación clara y consistente en el sector de renting. - Desconocimiento de la operativa del servicio de renting.
Fortalezas	Debilidades
- El equipo promotor del plan de empresa tiene un importante conocimiento del sector y de su funcionamiento interno. - La empresa será pionera en ofrecer el servicio de renting informático. - La empresa ofrece una solución integral para la gestión de recursos informáticos que puede incluir toda clase de servicios de valor añadidos a un coste fijo durante todo el período de arrendamiento. - Alianza estratégica con proveedor de servicios de Internet. - Personal de Soporte Técnico altamente calificado. - Buena relación precio-calidad del servicio. - Bajos costes de estructura.	- Alta inversión inicial para desarrollar el plan de negocio. - Actividad principal del negocio (renting) ligada a la evolución de los tipos de interés. - Bajo poder de negociación con proveedor inicial.

8 Objetivos Y Estrategia

8.1 Visión

TECHRENTING tiene como visión ser una organización cuyo principal propósito es ayudar a las empresas nicaragüenses a generar ventajas competitivas a través de sus alternativas y soluciones en la gestión de la tecnología de la información.

El objetivo de TECHRENTING es ofrecer soluciones perfectamente alineadas a las necesidades del sector empresarial, apoyadas por la formación de recursos humanos de calidad. Ser una organización reconocida en el sector por ofrecer un servicio de alta calidad, profesionalismo y por su clima laboral basado en la confianza, lealtad y respeto.

8.2 Misión

TECHRENTING es una empresa que sirve con dedicación a sus clientes por medio de la oferta de servicios tecnológicos y la formación de recursos humanos, con el objetivo de contribuir a incrementar su ventaja competitiva en un mercado global.

8.3 Objetivos Cualitativos

A partir del diagnóstico del Análisis de Mercado y la visión y misión de la empresa se determinaron los objetivos generales a cumplir:

1. Potenciar la imagen de la empresa.
2. Difundir la cartera de productos.
3. Generar Rentabilidad

Los objetivos generales se definieron con visión a corto, mediano y largo plazo.

Corto Plazo	Mediano Plazo	Largo Plazo
- Generar conocimiento de la empresa y sus servicios. - Entablar contacto con el máximo número de potenciales clientes. - Formar recursos humanos de alto nivel a partir de bases de competencia tecnológicas internacionalmente competitivas.	- Fidelizar clientes. - Introducir servicios en un nuevo segmento de mercado: sector educación superior. - Apoyar e incentivar la generación de nuevos proyectos. - Incrementar poder de negociación con proveedores.	- Extensión de la gama de marcas comerciales integradas en cartera de productos. - Extensión en el número de sedes en los distintos departamentos del país. - Incorporar servicios de instalación de redes (cableado estructurado).

8.4 Objetivos Cuantitativos

En el sector de ventas de equipo informático, las empresas nuevas en sus primeros años consolidan una cuota de mercado del 4% al 5% aproximadamente, presentando un crecimiento anual del 1% en sus ventas.

El mercado potencial está conformado por 5.238 empresas. El objetivo de TECHRENTING es consolidar una cuota de mercado del 7,2 %, que correspondería a 286 empresas durante los primeros cinco años.

Durante el primer año la campaña de publicidad será intensiva, con el fin de provocar interés en el nuevo servicio que se esta ofreciendo y motivar a las empresas a visitar las oficinas y a interesarse por la gama de productos ofrecidos. Paralelamente, se organizará un plan de visitas a las empresas dentro del sector de las telecomunicaciones, tales como ISP y empresas enfocadas en el desarrollo de software que normalmente son las que presentan necesidades crecientes de hardware.

Para lograr esta meta, la fuerza de ventas tendrá como objetivo el primer año colocar un promedio mensual de entre 29 y 49 equipos en renting al mes, según el trimestre. Esto correspondería a un promedio 4 a 7 empresas con contratos de 6 equipos, que equivale a 3 o 4 empresas por cada técnico comercial por mes. En el anexo 16.2.1 se presenta los objetivos de ventas por cada gama de producto planteados para el primer año. Las ventas objetivos asignan mayor peso a los ordenadores y un porcentaje inferior a impresoras y equipo de red.

NÚMERO DE CLIENTES NUEVOS POR AÑO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de Clientes	84	87	81	86	93
Porcentaje del Mercado	1,6%	1,7%	1,5%	1,6%	1,8%

Las ventas por año se presentan en la siguiente tabla:

VENTAS ANUALES					
	2007	2008	2009	2010	2011
Desktop					
Alto Rendimiento	75	48	48	48	48
Medio Rendimiento	140	191	180	192	216
Bajo Rendimiento	179	158	156	156	168
Portátil					
Alto Rendimiento	9	12	12	12	12
Medio Rendimiento	11	12	24	24	24
Bajo Rendimiento	18	12	12	12	12
Servidores Torre					
Alto Rendimiento	0	5	12	12	12
Medio Rendimiento	5	9	12	12	17
Servidores Rack					
Alto Rendimiento	0	0	12	12	12
Medio Rendimiento	0	0	12	12	12
Switches					
Alto Rendimiento	10	12	12	12	12
Medio Rendimiento	16	12	24	36	36
Impresoras					
Alto Rendimiento	11	12	12	24	24
Medio Rendimiento	31	36	36	36	48
Total	505	519	564	600	653

8.5 Ventajas Competitivas

El servicio del renting de equipo informático ofrece una serie de ventajas en el campo contable, financiero y operativo.

Económicas y Financieras

- Utilización de tecnología de alto nivel sin necesidad de efectuar grandes desembolsos económicos.
- Posibilidad de disfrutar de un servicio integral a un coste competitivo: instalación, mantenimiento, seguros, etc.
- Evita que se inmovilicen recursos de la empresa en bienes que necesitan constante renovación, lo que proporciona mayor liquidez.
- Mejora de los ratios de endeudamiento, ya que las operaciones de renting no figuran en el Balance.

Contables

- La cuota de arrendamiento no varía durante todo el periodo contractual.
- Todos los servicios van incluidos en cada cuota.
- Cada factura es considerada como un gasto por alquiler.
- Traspaso de los trámites administrativos de proveedores de producto y servicios a la compañía de renting.

Fiscales

- Las rentas del alquiler son gastos fiscalmente deducibles al 100%.
- La cuota del I.V.A. soportado también puede ser deducida.

Operativas

- Posibilidad de renovación, ampliación o sustitución de los equipos alquilados durante el período contractual.

8.6 Estrategia De Negocio

8.6.1 Estrategia Corporativa

En el sector existen un gran número de empresas pequeñas dedicadas a las nuevas tecnologías, así como varios grandes grupos con el nombre y la marca ya posicionados. TECHRENTING es una empresa de nueva creación y por tanto, para competir con el resto de empresas, ofrecerá un servicio de calidad, cercanía y adaptación al cliente.

Sin embargo, entre todas estas empresas apenas se encuentran aquellas que dirigen sus servicios hacia el sector PYME. Por ello, TECHRENTING seguirá una estrategia de concentración / focalización dirigiéndose, a corto plazo, al segmento

de la pequeña y mediana PYME de la ciudad de Managua, ofreciendo un servicio totalmente especializado y personalizado para cada cliente. De esta forma, pretende defender su nombre y marca en este nicho de mercado con el fin de ser reconocida y en un medio plazo poder abarcar otros segmentos.

8.6.2 Estrategia de Cartera

Con la estrategia de cartera se concretarán las directrices de los productos de TECHRENTING en el mercado de las nuevas tecnologías de la información, determinando el camino a seguir para cada unidad de negocio.

En el segmento de las PYMES donde la empresa desea introducirse inicialmente, se seguirá una estrategia de penetración de mercado, dirigida a atraer clientes, contemplando las empresas que aún no utilizan medios informáticos para sus operaciones como aquellos que gestiona la competencia. Se va a entrar con fuerza con un servicio personalizado en el nicho de las PYMES con el fin de convertirse líder del segmento a nivel territorial, para posteriormente ampliar las fronteras. Este servicio personalizado primará la atención y satisfacción final del cliente.

TECHRENTING inicia operaciones con una cartera de servicios que incluye la contratación de arrendamiento de equipo informático y ventas de equipo de segunda mano. El primer paso será la atracción y fidelización de los segmentos de mercado: PYME.

Para conocer mejor la estrategia de la empresa en cada segmento se utilizará como herramienta una Matriz de posición competitiva donde se pueda analizar con más claridad la posición a seguir.

POSICIÓN COMPETITIVA				ATRACTIVO DEL MERCADO
BAJA	MEDIA	ALTA		
C	B	A	ALTO	
F	E	D	MEDIO	
I	H	G	BAJO	

Inicialmente la empresa se ubicará en una posición competitiva baja (**C**) debido a que estará iniciando operaciones y conquistando el sector PYME. A mediano plazo el objetivo es ubicarse en la posición **B** y a largo plazo en la posición **A**. Esta proyección hace referencia al primer segmento de mercado al que se dirigirá la empresa, sector PYME. Cuando la empresa se dirija al segmento del sector educativo, la posición cambiará debido a que el mercado tendrá un atractivo alto, donde existe una competencia menor y la empresa habrá consolidado su imagen.

8.6.3 Estrategia de Posicionamiento

TECHRENTING operará en un sector en el que existe un gran número de empresas con imagen consolidada que se dedican a la venta de ordenadores, pero con pocas modalidades que faciliten el acceso a este tipo de equipo, en especial para el sector PYME. Estas empresas ofrecen equipos de marcas reconocidas a precios altos y dentro de la gama de precios bajos ofrecen ordenadores clones.

TECHRENTING desea posicionarse como una empresa de renting de equipo informático cercana a los clientes, ofreciendo precios competitivos y una excelente

atención, gracias a su oferta de productos dirigidos a las necesidades del sector PYME y a la formación cualificada de su personal.

Dentro de esta estrategia de posicionamiento, es necesario alcanzar un nivel de notoriedad dentro del sector al que se dirige - sector PYME – superior al de la competencia.

TECHRENTING desea ser la primera opción de la pequeña y mediana empresa cuando éstas piensen en gestionar sus recursos tecnológicos.

8.6.4 Estrategia de Fidelización

TECHRENTING tiene como objetivo conseguir la confianza de sus clientes a largo plazo, de modo que la contratación del servicio se relacione más con su profesionalidad y la calidad de los productos.

TECHRENTING no finalizará su relación con el cliente con el pago del producto, debido a que se trata de una solución integral y el servicio postventa es el que permitirá crear la imagen de la empresa. Es un servicio que deberá prolongarse durante un largo periodo de tiempo con nivel de calidad alto.

Para lograr estos objetivos, TECHRENTING implementará una estrategia CRM, que se basará en la gestión personalizada de los clientes a través de las siguientes herramientas:

1. Información y bases de datos
2. Mejora de la eficacia del gasto comercial y de marketing
3. Investigación de nuevos servicios que puedan rentabilizar la relación con los clientes.

Por las características intrínsecas de las soluciones de TECHRENTING se puede lograr que la satisfacción del cliente se encuentre por encima del valor esperado, debido a que se ofrece un producto único en el mercado a un precio accesible y con ventajas que no están presentes en la oferta de la competencia. El objetivo será que el usuario perciba estas ventajas competitivas, logrando fidelizar a los clientes.

9 Plan De Marketing

9.1 Definición Del Servicio

La empresa ofrece dos servicios: Renting de Equipo Informático y la comercialización de productos de segunda mano, dirigidos a segmentos distintos.

El servicio de Renting es un conjunto de opciones que incluye: el arrendamiento del equipo informático, instalación y capacitación, soporte técnico, renovación del equipo y la alternativa de contratar el servicio de conexión a Internet.

El arrendamiento del equipo incluye la instalación del mismo y la capacitación necesaria para un óptimo uso como un valor añadido.

La empresa cuenta con un catálogo de los productos informáticos que ofrece en arrendamiento, clasificados en tres categorías: Alto, Medio y Bajo Rendimiento. Las categorías están diseñadas para empresas con menos de 100 empleados, ofreciendo diversas alternativas en relación a costes.

El contrato de alquiler del equipo debe tener una duración mínima de tres años y contemplar como mínimo la solicitud de tres equipos del catálogo de la empresa. Al final del contrato de alquiler se ofrece: renovar el contrato o devolver el equipo sin obligación alguna.

Con el fin de brindar un servicio completo se facilita al cliente la opción de adaptar el equipo a sus necesidades de software, permitiendo especificar el sistema operativo, antivirus y programas de ofimática.

▪ Servicio Postventa

La estrategia de diferenciación de TECHRENTING estará basada en la calidad de su servicio post-venta. El servicio de Renting es una oferta que integra servicios de valor añadido como instalación, renovación de equipo, mantenimiento preventivo y correctivo, capacitación, seguros, conexión a Internet, a partir de los cuales el cliente puede seleccionar las opciones que mejor se adapten a sus requerimientos.

La instalación, soporte técnico y seguro del equipo es una opción incluida por defecto en todos los contratos de Renting, sin importar la duración. El servicio de soporte técnico abarca la reparación o cambio del equipo informático frente a desperfectos de hardware. Si el equipo arrendado presenta algún problema durante su utilización será reemplazado en un tiempo máximo de 48 horas a partir del momento en que notifique la avería. La empresa tendrá stock predefinido de equipos suplementarios en sus instalaciones, que permitirá dar una respuesta rápida al cliente. Todos los equipos alquilados estarán cubiertos por un seguro incluido en el alquiler.

El cliente tendrá dos opciones para reportar la avería de su equipo: vía web y por teléfono. En el caso de seleccionar el medio electrónico, el cliente deberá ingresar en la web corporativa utilizando los datos de usuario y clave que la empresa le entregará al firmar el contrato de arrendamiento. La aplicación en Internet permitirá al cliente reportar su problema y en un período máximo de 1 hora será contactado por el personal de soporte técnico con quien establecerá la hora en que

se puede retirar y reemplazar el equipo. En el segundo caso, el cliente se comunicará a la central telefónica de la empresa y se acordará con el personal la hora en que se retirará el equipo. El equipo dañado será retirado y sustituido por un equipo con las mismas aplicaciones de software estipuladas en el contrato de renting. La empresa no asumirá responsabilidad sobre la gestión y recuperación de la información en el equipo, será responsabilidad del cliente mantener sus respaldos.

El servicio de soporte técnico también puede incluir: mantenimiento preventivo y correctivo a nivel de software. El mantenimiento preventivo engloba la visita de un consultor técnico de la empresa cada cierto tiempo que se encargará de verificar que los programas ofimáticos seleccionados por el cliente en el contrato estén corriendo adecuadamente, incluyendo el funcionamiento eficiente del sistema operativo. El mantenimiento correctivo hace referencia a la visita de un consultor técnico como respuesta al reporte de problemas con algún programa por parte del cliente. Bajo estas modalidades la empresa solo se hace responsable del software estipulado en el contrato de renting.

▪ **Renovación del equipo informático**

El cliente tendrá la posibilidad de actualizar la configuración de algunos de sus equipos o la totalidad, por toda la duración del contrato. Para financiar este servicio se ajustarán los términos del contrato de renting, basándose en el precio de los nuevos equipos. Bajo esta misma consideración se ofrecerá la opción de incorporar nuevos equipos al mismo contrato.

De igual manera, el contrato contempla la adecuación tecnológica progresiva. El cliente podrá renovar los equipos ampliando el período de renting, tomando en consideración que se ajustarán los términos del contrato de renting, basándose en el precio de los nuevos equipos.

Si el cliente desea conservar el equipo alquilado por más tiempo al considerado en el contrato, se estudiará la viabilidad de la solicitud. Contemplando como posible alternativa recalcular la cuota mensual, con el fin de permitir la conservación del equipo con mejores condiciones.

El sector informático evoluciona rápidamente, por ello TECHRENTING actualizará la composición de sus paquetes cada cierto tiempo. Las prestaciones de los equipos se analizarán anualmente y en base a la oferta/demanda del mercado se decidirá si se requiere actualizar los paquetes.

▪ **Comercialización de Equipos de Segunda Mano**

La devolución de los equipos informáticos al final del contrato se realiza a través de la plataforma logística de la empresa. El equipo se retirará al siguiente día en que finalice el contrato y posteriormente se someterá a una serie de revisiones por parte del personal técnico y se reconfigurará antes de la comercialización en el mercado de segunda mano. Si es necesario, se desechará el material según las normas ecológicas vigentes.

El mercado de segunda mano se realizará por medio de la Web corporativa. El precio inicial de cada equipo individual será de su valor contable neto. Las condiciones de pago serán establecidas por la empresa. Esta actividad no representará un costo significativo para la empresa, debido a que su actualización se realizará a través de la intranet de forma automática.

▪ Catálogo de Productos

El catalogo clasifica los productos ofrecidos bajo tres categorías: alto, medio y bajo rendimiento y agrupa los productos que se presentan a continuación.

Alto Rendimiento

Bajo esta categoría se agrupan los productos de alto desempeño con excelente respuesta para aplicaciones que demanden altos recursos. Incluye un modelo de ordenador portátil, uno de ordenador de escritorio, servidor, switch e impresora.

Ordenador Portátil

Inspiron 6400	
Perfil	Ideal para empresarios que desean una combinación de funcionalidad y portabilidad.
Sistema Base	Procesador Intel® Core™ Duo T2400 (2MB Cache/1.83GHz/667MHz FSB)
Resolución de Pantalla	Pantalla Amplia de 15.4 XGA
Memoria	1GB, DDR2, SDRAM 2 DIMMS a 533MHZ
Dispositivo Óptico	Combo quemador de DVDs/CDs +/- RW de doble capa de 8x
Tarjeta de Video	Gráficos Integrados Intel Media Accelerator 950
Disco Duro	Disco Duro de 80GB a 5400RPM
Unidad de Floppy	Ninguna
Batería Primaria	Batería Primaria 6-celdas hasta 4 hr de uso(53 WHr)
Conectividad Inalámbrica	Tarjeta Inalámbrica Intel PRO Wireless 3945 802.11a/b/g (54Mbps)
Respaldo adicional de Sistema Operativo en CD	Aplicación para la restauración del sistema a su estado original de fábrica (PC Restore)
Tarjeta de Red	Tarjeta de Red y Modem Integrados
Software	Microsoft® Works 7.0, Español McAfee SecurityCenter con Antivirus, Firewall, Spyware Removal, Parental Control & Spamkiller - Prueba de 90 días, Español
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Ordenador de Escritorio

Dimension 5150	
Perfil	Optima para actividades que requieren alta velocidad, alta capacidad de almacenamiento, excelente rendimiento en multimedia.
Sistema Base	Procesador Intel® Pentium® D 820 con Tecnología de Doble Núcleo (2.80GHz, 800FSB)
Memoria	1GB Doble Canal DDR2 SDRAM a 533MHz (2DIMMs)
Disco Duro	80GB Serial ATA (7,200rpm)
Monitor	Panel Plano Dell de 17"
Tarjeta de Video	Gráficos Integrados Intel® Media Accelerator 950
Dispositivo Óptico	16x DVD +/-RW Drive
Tarjeta de Sonido	Audio Integrado (IS)
Bocinas	Bocinas Dell A225
Modem	56K PCI Data Fax Modem
Tarjeta de Red	Tarjeta de Red Integrada 10/100 (IN)
Unidad de Floppy	Ninguna
Memoria Portátil USB	Ninguna
Mouse	Mouse Dell® de 2 botones con scroll (SM)
Teclado	Teclado Dell USB en Español (EKS)
Conectividad Inalámbrica	Ninguna
Software	Microsoft® Works 7.0, Español McAfee SecurityCenter con Antivirus, Firewall, Spyware Removal, Parental Control & Spamkiller - Prueba de 90 días, Español
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Servidor de Torre

PowerEdge 2800	
Perfil	Empresas con 50 o más empleados buscando máximo rendimiento, capacidad de almacenamiento, expandabilidad y última tecnología.
Sistema Base	Procesador Intel® Xeon® 2.8 GHz/2MB Cache 800MHz FSB
Sistema Operativo	Ninguna
Segundo Procesador	Procesador Intel® Xeon® de 2.8 GHz/2MB con 800MHz Front Side Bus
Memoria	2GB DDR2 400MHz (2X1GB) "Single Ranked DIMMs"
Backplane de Discos Duros	1x8 Hot Plug Backplane para Disco Duros SCSI
Configuración de Discos Duros	Discos atados a controladora SCSI, No RAID (MSN)
Disco Duro	146GB de 10,000RPM Ultra 320 SCSI
Dispositivo Óptico	24X CD-ROM
Tarjeta de Red	Tarjeta de Red Integrada 10/100/1000
Unidad de Floppy	Ninguna
Mouse	Mouse USB de 2 botones con rueda
Teclado	Teclado Silencioso Dell USB, Inglés
Protección de Energía	Fuente de Poder No Redundante (NRPS)
Carátula	Tower Bezel
Cables Internacionales	Cable para Resto de Latinoamérica (todos los países excepto Argentina)
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Servidor de Rack

PowerEdge 1850	
Perfil	Empresas con hasta 50 empleados buscando procesamiento paralelo, almacenamiento adicional y disponibilidad de datos.
Sistema Base	Procesador Intel® Xeon® 2.80GHz/2MB Cache 800MHz FSB
Sistema Operativo	Ninguna
Memoria	2GB DDR2 400MHZ , 2 DIMMs de 1GB
Configuración de Chasis	Rapid Rails para Dell Rack
Configuración de Discos Duros	Discos atados a controladora SCSI, No RAID
Disco Duro	146GB de 15,000 RPM Ultra 320 SCSI
Tarjeta de Red	Tarjeta de Red Integrada 10/100/1000
PCI Riser	Riser con Soporte para PCI-X y ROMB Embedded Raid
Opción	Opción de Bezel de ID activo
Dispositivo Óptico	24X CD-ROM
Unidad de Floppy	Ninguna
Teclado	Teclado Silencioso Dell USB, Inglés
Mouse	Teclado USB Multimedia, Ingles
Documentación	Documentación Electrónica y CD de OpenManage
Cables Internacionales	Cable para Resto de Latinoamérica (todos los países excepto Argentina)
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Switch

PowerConnect 3448	
Perfil	Diseñados para un alto desempeño, confiabilidad y compatibilidad a un buen precio del mercado. Se integraran sin problemas en su red actual, brindando nuevos niveles de desempeño.
Sistema Base	PowerConnect 3448, 48 Port FE, Stackable Managed Switch, 4 GbE Ports (PC3448L)
Opciones de Instalación	No Instalación
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Impresora

Dell 3010cn Color Laser Printer	
Perfil	Empresa mediana con una red grande que busca una solución de multicolor de alto volumen.
Resolución	600 x 600 dpi
Capacidad	Hasta 45,000 páginas/mes
Velocidad de procesador	300 MHz
Memoria	64 MB estándar, agrandable hasta 576 MB
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Medio Rendimiento

Esta categoría agrupa los productos de desempeño óptimo a un precio atractivo. Presentan gran rendimiento en multimedia, excelentes gráficos, alta velocidad en las tareas y buena capacidad de almacenamiento. Incluye un modelo de ordenador portátil, uno de ordenador de escritorio, servidor switch e impresora.

Ordenador Portátil

Inspiron 6400	
Perfil	Es una buena opción para empresarios que buscan una combinación de calidad/precio /rendimiento.
Sistema Base	Procesador Intel® Core™ Duo T2400 (2MB Cache/1.83GHz/667MHz FSB)
Resolución de Pantalla	Pantalla Amplia de 15.4" XGA
Memoria	512MB, DDR2, 533MHz ,2 DIMM
Dispositivo Óptico	Combo quemador de DVDs/CDs +/- RW de doble capa de 8x
Tarjeta de Video	Gráficos Integrados Intel Media Accelerator 950
Disco Duro	Disco Duro de 60GB
Unidad de Floppy	Ninguna
Batería Primaria	Batería primaria 4 Celdas, 35 WHr
Conectividad Inalámbrica	Ninguna Tarjeta de Red Inalámbrica
Respaldo adicional de Sistema Operativo en CD	Aplicación para la restauración del sistema a su estado original de fábrica (PC Restore)
Tarjeta de Red	Tarjeta de Red y Modem Integrados
Software	Microsoft® Works 7.0, Español McAfee SecurityCenter con Antivirus, Firewall, Spyware Removal, Parental Control & Spamkiller - Prueba de 90 días, Español
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Ordenador de Escritorio

Dimension 3100	
Perfil	Procesamiento veloz para tareas.
Sistema Base	Procesador Intel® Pentium® 4 521 con Tecnología HT (2.8GHz,800FSB),
Memoria	512MB Doble Canal DDR2 SDRAM a 533MHz
Disco Duro	80GB Serial ATA (7,200rpm)
Monitor	Panel Plano Dell de 15"
Tarjeta de Video	Gráficos Integrados Intel® Media Accelerator 900 (IV)
Dispositivo Óptico	Bahía Única: Combinación de CD-RW 48x / DVD-ROM
Tarjeta de Sonido	Audio Integrado con capacidad de Dolby Digital 7.1
Bocinas	Bocinas Dell 2.0 Stereo
Modem	56K PCI Data Fax Modem
Tarjeta de Red	Tarjeta de Red 10/100 Intel® PRO Integrado
Software	Microsoft® Works 7.0, Español
Unidad de Floppy	Opción de No Floppy
Teclado	Teclado Dell USB en Español
Mouse	Mouse Dell® de 2 botones con scroll
Software	McAfee SecurityCenter con Antivirus, Firewall, Spyware Removal, Parental Control & Spamkiller - Prueba de 90 días, Español (MCAF90S)
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Servidor de Torre

PowerEdge 1800	
Perfil	Empresas con hasta 50 empleados buscando procesamiento paralelo, almacenamiento adicional y disponibilidad de datos a un precio moderado.
Sistema Base	Procesador Intel® Xeon® 2.80GHz/2MB Cache 800MHz FSB
Sistema Operativo	Ninguna
Memoria	1GB DDR2 400MHz (2X512MB) "Single Ranked DIMMs"
Configuración de Discos Duros	Controlador Integrado SCSI, No Raid (MSC)
Disco Duro	160GB SATA de 7,200RPM
Dispositivo Óptico	48X IDE CD-ROM
Protección de Energía	Protección de Energía no Redundante
Mouse	Mouse USB de 2 botones con rueda
Teclado	Teclado Silencioso Dell USB, Inglés
Tarjeta de Red	Tarjeta de Red Integrada
Documentación	Documentación Electrónica
Configuración de Chasis	Chasis de Torre
Cables Internacionales	Cable para Resto de Latinoamérica (todos los países excepto Argentina)
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Servidor de Rack

PowerEdge SC 1425	
Perfil	Pequeñas empresas con hasta 50 empleados que busca procesamiento paralelo de rendimiento.
Sistema Base	Procesador Intel® Xeon® 2.80GHz/2MB Cache 800MHz FSB
Sistema Operativo	Ninguna
Procesador Adicional	Ninguna
Memoria	1GB DDR2 400MHz (2X512MB) "Single Ranked DIMMs"
Configuración de Chasis	Rieles para gabinetes que no sean marca Dell
Disco Duro	80GB SATA de 7200RPM
Dispositivo Óptico	24X CD-ROM
Tarjeta de Red	Integrada
Mouse	Mouse USB de 2 botones con rueda
Teclado	Teclado Silencioso Dell USB, Inglés
Cables Internacionales	Cable para Resto de Latinoamérica (todos los países excepto Argentina)
Adicionales	Opción de Carátula
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Switch

PowerConnect 3424	
Perfil	Alto desempeño, confiabilidad y compatibilidad.
Sistema Base	PowerConnect 3424, 24 Port FE, Stackable Managed Switch, 4 GbE Ports (PC3424L)
Opciones de Instalación	No Instalación
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Impresora

Dell Laser Printer 1710n	
Perfil	Ideal para usuarios buscando una solución con alta calidad de impresión monocroma.
Resolución	1200x1200 dpi
Capacidad	1500 páginas/mes
Memoria	32 MB agrandable hasta 160 MB
Procesador	366 MHz
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Bajo Rendimiento

Los equipos de esta categoría son excelentes para administración de correo, Internet y otras tareas básicas.

Ordenador Portátil

Inspiron 1300	
Perfil	Es una alternativa para un desempeño aceptable a un buen precio. Ideal para tareas básicas.
Sistema Base	Procesador Intel® Pentium® M 745 (1.80GHz / 400MHz FSB)
Paquete de Software	A selección del cliente
Resolución de Pantalla	Pantalla Amplia de 14.1" con resolución WXGA
Memoria	256MB, DDR2, 533MHz
Dispositivo Óptico	Combo Quemador CD's CD-RW/DVD 24X
Tarjeta de Video	Gráficos Intel Media Accelerator 900 (de hasta 128MB compartidos, depende de memoria RAM y otro factores)
Disco Duro	Disco Duro de 40GB (40GB)
Unidad de Floppy	Ninguna
Batería Primaria	Batería primaria 4 Celdas, 35 WHr
Conectividad Inalámbrica	Ninguna Tarjeta de Red Inalámbrica
Respaldo adicional de Sistema Operativo en CD	Aplicación para la restauración del sistema a su estado original de fábrica (PC Restore)
Tarjeta de Red	Tarjeta de Red y Modem Integrados
Software	Microsoft® Works 7.0, Español McAfee SecurityCenter con Antivirus, Firewall, Spyware Removal, Parental Control & Spamkiller - Prueba de 90 días, Español
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Ordenador de Escritorio

Dimension 1100	
Perfil	Opción adecuada para actividades de computación básica: correo electrónico, Internet, procesador de palabras.
Sistema Base	Procesador Intel® Pentium® 4 (2.80GHz, 533 FSB)
Memoria	256MB de Un Canal DDR SDRAM a 400MHz (1x256M) (256M4)
Disco Duro	80GB 7200RPM Ultra ATA-100 (80)
Monitor	Panel Plano de 15" Dell
Tarjeta de Video	Gráficos integrados Intel® Extreme 2 (IV)]
Dispositivo Óptico	Bahía Única: CD-RW 48x
Tarjeta de Sonido	Audio Integrado (IS)
Bocinas	Bocinas Dell 2.0 Stereo
Modem	56K PCI Data Fax Modem
Tarjeta de Red	Tarjeta de Red 10/100 Intel® PRO Integrado
Software	Corel WordPerfect®, Español (procesador de texto)
Unidad de Floppy	Ninguna
Teclado	Teclado Dell USB en Español
Mouse	Mouse Dell® de 2 botones con scroll
Software Adicional	McAfee SecurityCenter con Antivirus, Firewall, Spyware Removal, Parental Control & Spamkiller - Prueba de 90 días, Español
Garantía	3 años de garantía en partes y mano de obra con servicio en sitio o a domicilio

Paquetes de Software

El cliente podrá seleccionar a partir de la lista de programas que se presenta a continuación. Todas las opciones de software se ofrecen en español e inglés.

Paquete de Software de Ordenadores

Tipo	Opciones
Sistema Operativo	Microsoft Windows XP Home Edition Microsoft Windows XP Professional
Programas de Ofimática	Microsoft Office 2003
Antivirus	McAfee VirusScan McAfee Internet Security Suite

Paquete de Software de Servidores

Tipo	Opciones
Sistema Operativo	Microsoft Windows Server 2003 Fedora Core Red Hat Enterprise Linux
Antivirus	McAfee Total Protection for Small Business McAfee Total Protection for Enterprise

9.2 Política De Precio

El precio no es la variable más importante, sin embargo es uno de los elementos de Marketing que tienen más influencia directa sobre los beneficios que alcanza una empresa. No sólo define el margen que se obtiene por cada venta sino que también es determinante en la imagen del servicio o producto que se está ofreciendo y un arma frente a las acciones de la competencia.

Los productos informáticos que ofrece TECHRENTING tienen dos claros competidores diferenciados respecto al precio. Por un lado las empresas que comercializan equipos informáticos y que ofrecen la modalidad de pago al contado o a plazos. Por otro lado, están las empresas que ofrecen el servicio de leasing a un precio medio-alto. Del primer grupo de competidores es importante señalar que comercializan los equipos informáticos a un precio alto y su servicio de post-venta no es bien percibido por sus clientes.

Bajo este entorno, la estrategia de precios de TECHRENTING se fundamenta en dos factores:

- **Precios Medios.** Situados en un punto intermedio entre las empresas de leasing y las empresas que comercializan productos informáticos ofreciendo la modalidad de pago a plazos o al contado.
- **El producto y el precio se ajustan a las necesidades del cliente.** Un cliente puede renunciar a ciertas funcionalidades del producto o servicios para conseguir un precio más competitivo.

9.2.1 Precios Medios

TECHRENTING es una empresa que está iniciando actividades, por lo cual carece de una imagen de marca reconocida que otorgue confianza a los clientes potenciales. Por otra parte, TECHRENTING entra en el mercado ofreciendo soluciones nuevas para la gestión de equipos informáticos y su estrategia de diferenciación estará basada en la calidad de su servicio post-venta, que será muy superior al de la competencia.

El objetivo de TECHRENTING será posicionarse por encima de las empresas que comercializan equipos informáticos con una modalidad de pago a plazo. Los precios de los productos que ofrecen no son bajos y el servicio post-venta no responde a las expectativas de los clientes. Por otro lado los precios de TECHRENTING serán más accesibles que los ofrecidos por las empresas que comercializan equipos informáticos bajo la modalidad única de pago al contado. Este posicionamiento en precios medios, junto a la adaptabilidad del producto a las necesidades del usuario, nos permitirá ser una opción muy válida para una gran mayoría de clientes.

9.2.2 El producto y precio se ajustan a las necesidades del cliente

TECHRENTING optó por ofrecer un servicio muy personalizado en cuanto a las características de los productos, lo que facilita adecuar la oferta al presupuesto disponible del cliente. TECHRENTING diseñó sus paquetes de servicios considerando las necesidades técnicas del cliente y su disponibilidad económica. Por ello el catálogo de productos incluye paquetes de alto, medio y bajo rendimiento. Esto es

muy beneficioso para nuestros clientes porque pueden iniciar por una implantación simple y crecer según sus necesidades.

En el servicio, también es posible seleccionar equipo con mejores funcionalidades una vez realizada la contratación inicial, aunque ello supondría un mayor precio.

9.2.3 Determinación del precio

Existen tres posibilidades a la hora de fijar el precio de los productos:

- Basarlo en el coste.
- Basarlo en la demanda.
- Basarlo en la competencia.

En el caso de TECHRENTING se ha decidido tener en cuenta los tres factores, tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Variable	Estrategia de Determinación de precios
La Competencia	Los productos de TECHRENTING tendrán un precio menor que el de las empresas que solo comercializan equipos informáticos al contado aunque mayor que los competidores de leasing y ventas a plazos.
El Coste	Los productos de TECHRENTING tendrán un margen de beneficio superior al 30%. En otro caso se considerará eliminarlos de la cartera de productos.
La demanda	Los precios de TECHRENTING serán lo suficientemente alto para dar una imagen de calidad a los productos y con ello a la empresa.

Con estas consideraciones, se fijarán los precios de los productos principales.

Como el modelo de pago de los productos es distinto, se ha considerado que se amortizarán en tres años, que suele ser el tiempo que las empresas tardan en renovar los equipos informáticos por otros de mejores prestaciones.

Consideraciones

1. La duración mínima de contrato es de tres años.
2. Los precios son en dólares americanos o al tipo de cambio oficial dólar-córdoba.
3. Los precios no incluyen IVA
4. El precio del equipo puede variar en dependencia del software adicional que el cliente desee incluir.

PRECIOS DEL SERVICIO					
	2007	2008	2009	2010	2011
Ordenadores Desktop					
Alto Rendimiento	\$69	\$70	\$72	\$73	\$75
Medio Rendimiento	\$55	\$56	\$57	\$58	\$59
Bajo Rendimiento	\$49	\$50	\$51	\$53	\$54
Ordenadores Portátiles					
Alto Rendimiento	\$84	\$85	\$87	\$89	\$90
Medio Rendimiento	\$76	\$78	\$79	\$81	\$83
Bajo Rendimiento	\$58	\$59	\$60	\$62	\$63
Servidores Torre					
Alto Rendimiento	\$140	\$143	\$146	\$149	\$152
Medio Rendimiento	\$82	\$83	\$85	\$87	\$88
Servidores de Rack					
Alto Rendimiento	\$145	\$148	\$151	\$154	\$157
Medio Rendimiento	\$88	\$90	\$92	\$94	\$95
Switches					
Alto Rendimiento	\$42	\$43	\$44	\$45	\$46
Medio Rendimiento	\$31	\$31	\$32	\$32	\$33
Impresoras					
Alto Rendimiento	\$38	\$39	\$40	\$40	\$41
Medio Rendimiento	\$29	\$30	\$31	\$31	\$32

9.3 Comercialización

La política de acción comercial de TECHRENTING seguirá las siguientes líneas generales de actuación

- Aprovechar las experiencias internas y externas, captadas mediante el contacto personal de los comerciales con el cliente.
- Rapidez y eficacia del servicio de renting y de los servicios añadidos del mismo.
- Fomentar una excelente motivación dentro del departamento comercial.
- Potenciar la captación, vinculación y retención de los clientes.
- Realizar una gestión eficiente de los costes que maximice el valor para el cliente.

La acción comercial se realizará por medio de contacto personal, contacto electrónico y contacto telefónico. Inicialmente existirá un único centro de actividad, ubicado en la zona central de Managua. La sede de la empresa se enfocará a dirigir la fuerza de ventas y de gestionar el contacto electrónico con el cliente a través de la web corporativa.

9.3.1 Estructura de la fuerza de ventas

Debido a que el servicio que se esta comercializando requiere de un gran conocimiento técnico por parte del equipo de ventas se ha considerado viable integrar las funciones de consultoría dentro del Departamento de Marketing, lo que obliga a que el equipo comercial posea un perfil técnico muy elevado.

La red de ventas se estructurará en pocos niveles, para facilitar la coordinación y comunicación. Esto llevará a disminuir los costes de gestión y administración.

En la etapa inicial se contará con dos técnicos comerciales y dos consultores técnicos. Posteriormente se calculará el número óptimo de técnicos comerciales y consultores según la cuota de mercado que acapare la empresa anualmente y los esfuerzos necesarios para cada tipo de cliente.

9.3.2 Funciones

Las principales funciones del equipo de ventas serán:

Contacto con el cliente

Incluye todo un conjunto de acciones previas y posteriores a la conclusión de una venta:

- Realizar visitas a los clientes.
- Hacer presentaciones de producto.
- Participar en ferias.
- Buscar nuevos clientes.
- Identificar los decisores de la compra

Asesoramiento

Se basa en el trabajo comunicativo de la fuerza de ventas y sus principales acciones serán:

- Proporcionar a los clientes toda la información sobre los servicios de la empresa.
- Asesorar a los clientes en la selección del equipo informático que se adapte a sus necesidades.
- Transmitir a los clientes la importancia que tiene la utilización de equipos informáticos a la productividad de la empresa.
- Obtener información sobre la satisfacción o insatisfacción de los compradores.
- Atender sus reclamaciones.

Función de venta

Constituye el modo más simple de actuación de la fuerza de ventas y considera únicamente el cierre del contrato.

9.4 Comunicación

9.4.1 Identidad Corporativa

La percepción que los clientes, proveedores y personal tengan sobre TECHRENTING será primordial para lograr el posicionamiento de mercado deseado. Por ello se diseñó una política para manejar la imagen corporativa de esta empresa que incorpora la gestión de publicidad y comunicaciones internas y externas.

Los lineamientos que establecen la Identidad Corporativa son una herramienta estratégica para conservar una imagen gráfica uniforme. Se establecen los colores corporativos, el símbolo, el logotipo y la tipografía corporativa. Estos elementos

representarán la imagen de la empresa a nivel interno y externo, por lo cual deben ser de gran atractivo tanto para clientes como para el personal.

Los colores corporativos conforman parte de la identidad de la empresa. La mayoría de las empresas tecnológicas (Microsoft, Dell o Siemens, por ejemplo), usan tonos azules en su imagen corporativa. Por ello TECHRENTING también ha elegido estas tonalidades azuladas.

9.4.2 Diseño del símbolo y logotipo

Para el diseño del símbolo se contemplo las siguientes consideraciones: la empresa se desarrolla en el sector de las tecnologías de información y es pionera en ofrecer el servicio de renting informático en Nicaragua. Bajo este contexto se diseño un símbolo que fuera innovador y muy tecnológico. Se utilizó efectos como sombras, difuminados, entre otros para brindar la apariencia de innovación y se seleccionó la letra "T" en el símbolo para representar las tecnologías y el nombre de la empresa.



Símbolo de TECHRENTING

Existen dos versiones del logotipo de TECHRENTING. El logotipo incluye únicamente el nombre de la empresa "TECHRENTING" con diferentes colores para cada una de las palabras que conforman el nombre "TECH" y "RENTING" para que sea fácil de relacionar el concepto de renting y tecnologías.

Con todas estas consideraciones se ha obtenido un logotipo serio y fácil de recordar tal y como se puede observar en la siguiente figura:



El conjunto de la identidad visual esta formado por la unión del símbolo con el logotipo.



Identidad Visual TECHRENTING

9.4.3 Papelería

Todos los documentos que publique TECHRENTING deberán guardar gran similitud en cuanto al formato y la apariencia visual. Esto permitirá asignar mayor identidad a nuestros comunicados, sean estos internos o externos.

Las tipografías se seleccionaron basándose en dos criterios:

- Claridad y facilidad para leer.
- Disponibilidad en la gran mayoría de ordenadores para que los documentos conserven el formato.

Bajo estos criterios se seleccionaron los siguientes tipos de fuentes:

Verdana

Abcdefghijklmnopqrs
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
123456789

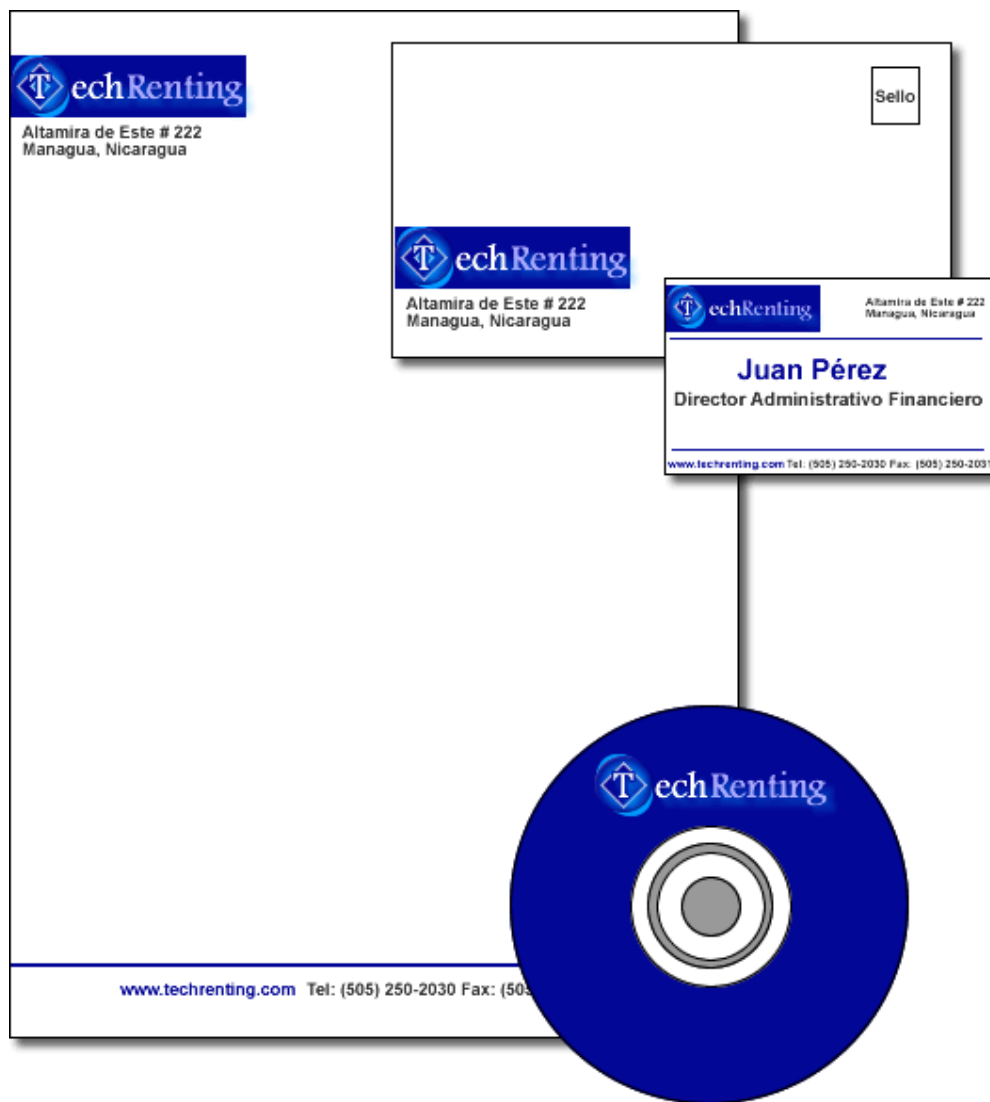
Microsoft Sans Serif

Abcdefghijklmnopqrs
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
123456789

Arial

Abcdefghijklmnopqrs
ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
123456789

La papelería es un elemento de uso interno y externo que sirve como medio de transmisión de la imagen corporativa. Los impresos que serán utilizados por la empresa se presentan a continuación:



9.4.4 Página Web

TECHRENTING es una empresa que incorpora soluciones nuevas en la gestión de la tecnología informática, por lo cual para estar acorde a su concepto debe disponer de una Web de alta calidad. La calidad no solo debe abarcar un diseño gráfico agradable, sino también incorporar conceptos como navegación sencilla, contenidos interesantes, presentación del catálogo de productos, una intranet con herramientas que faciliten la comunicación con los clientes y la contratación de los servicios que esta empresa ofrece.

Las funciones de la Web serán:

- Proporcionar información sobre la empresa.
- Proporcionar información sobre los servicios.
- Recibir la opinión de los clientes potenciales. Esta retroalimentación puede ayudar a diseñar servicios que se adapten mejor a las necesidades de los clientes y contribuir a alcanzar un alto nivel de fidelización.
- Facilitar la comunicación con clientes actuales y potenciales.
- Proporcionar asistencia técnica.
- Disminuir costes por medio de la automatización de procesos.

TECHRENTING tiene por objetivo explotar estas funciones y utilizar su web corporativa como referencia para las personas interesadas en contratar sus servicios.

El principal objetivo de la página Web será convertirse en uno de los principales canales de comunicación con el público objetivo. Será una forma de iniciar el diálogo con el cliente de forma que pueda disponer de toda la información que necesita, lo que equivale a crear una relación personalizada con los clientes.

La siguiente tabla presenta un resumen de los contenidos de la Web Corporativa:

Sección	Descripción
Portada	La portada mostrará los últimos logros de la empresa y proporcionará acceso sencillo a todas las secciones de la Web.
La empresa	Información corporativa de TECHRENTING: ▪ Quienes somos ▪ Nuestros clientes ▪ Nuestra tecnología ▪ Bolsa de trabajo ▪ Sala de prensa
Productos	Esta sección mostrará todas las soluciones que ofrece TECHRENTING. Se presentará la información general, información técnica y casos donde se haya aplicado esta solución.
Contacto	Establecerá una forma sencilla de contactar a la empresa mediante un formulario Web, y también mostrará los teléfonos de contacto y correos electrónicos de cada área.
Intranet	Esta es un área donde sólo podrán acceder los clientes actuales. Se incluirán las siguientes herramientas: ▪ Actualizar sus datos de cliente. ▪ Gestor de datos de contacto. Para que podamos contactar con la persona adecuada. ▪ Ver sus facturas pagadas y pendientes. ▪ Herramienta para solicitar soporte técnico. ▪ Documentos con soluciones para posibles problemas.

9.4.5 Promoción

La campaña publicitaria tendrá como objetivo dar a conocer la empresa y potenciar los servicios que ofrece como innovadores dentro del sector.

Se organizará un evento de inauguración al que se invitará a los medios de comunicación (prensa y televisión), a profesionales del sector y a potenciales clientes. Se exhibirán algunos de los productos del catálogo y se ofrecerá un pequeño catering.

Con este propósito, se emprenderá al inicio de operaciones una campaña de presentación ante los medios de comunicación a través de la difusión publicitaria en: diarios electrónicos y escritos, portales más visitados y Web corporativa. Durante la etapa de introducción en el mercado se incorporaran anuncios en los principales suplementos informáticos de los principales periódicos impresos y revistas especializadas.

Esta campaña no se extenderá en tiempo, pero se pretende que sea intensa con anuncio en páginas completas en los principales periódicos, para el caso de los impresos. Se pretende dar a conocer el inicio de operaciones de la empresa.

Se mantendrá continuidad en la campaña publicitaria mediante la publicación de banners en los principales diarios electrónicos y en el portal de la empresa con la que se realizará la alianza para ofrecer servicios de internet.

Los diarios electrónicos e impresos seleccionados para la acción promocional serán: “La Prensa” y “El Nuevo Diario”, diarios de mayor circulación. Se pretende incorporar anuncios en sus suplementos informáticos y gestionar la publicación de un reportaje sobre la empresa en la sección de Tecnología.

En adición, se realizará una campaña de marketing directo destinada a contactar a la pequeña y mediana PYME, con el objetivo de presentarlas ventajas que ofrece el renting de equipo informático. Dado que uno de los medios de trabajo de la entidad es Internet, se pretende que la campaña se realice por medio de correos electrónicos destinados a responsables de estas entidades, debido a que el coste de estos entraría en los gastos generales de infraestructura (electricidad y gastos de oficina) y posteriormente se les contactaría telefónicamente.

▪ Presupuesto De Marketing

El presupuesto estimado para la campaña de marketing es el siguiente:

Marketing	Inversión Anual
Evento de Inauguración	\$600,00
Tarjetas de Presentación	\$120,00
Dípticos	\$150,00
Anuncio en suplementos informáticos full color	\$18.000,00
Banners Publicitarios	\$480,00
Alojamiento del sitio web	\$159,50
Total Anual	\$19.509,50

9.4.6 Comunicación electrónica

Se diseñará un boletín informativo que contendrá cualquier novedad sobre la empresa e información que se considere de interés para los clientes. El boletín será diseñado en formato HTML y texto con el fin de que todos los clientes puedan recibirlo sin problemas.

Los boletines se enviarán tanto a los clientes actuales como a los clientes potenciales que hayan ingresado en la web y se hayan registrado, declarando interés por recibir información sobre la empresa.

La idea es que la Web contenga una sección disponible solo para personal interno, a través de la cual se generen los boletines automáticamente, lo cual no implica mayor esfuerzo para generarlo.

Como primera comunicación electrónica se enviará un e-mail masivo a las personas que se contactó para realizar las entrevistas personales y que hayan dado su consentimiento para recibir información en su correo electrónico. El mail presentará la imagen de la empresa y la filosofía de trabajo.

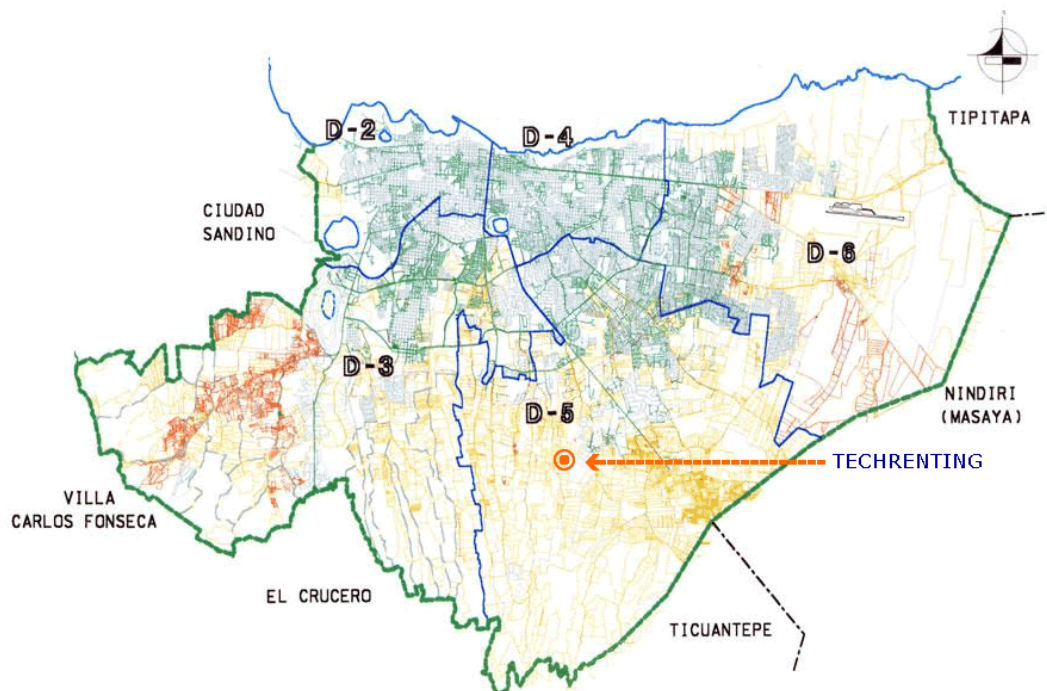
10 Plan De Operaciones

10.1 Ubicación De Las Instalaciones

Por las características del negocio, las necesidades de espacio, accesibilidad y condiciones de trabajo se determinó que el lugar más apropiado para establecer la sede de la empresa es el distrito No. 5, localizado en la parte Sur-Este de la ciudad de Managua. Esta zona presenta el mayor potencial para el crecimiento urbano, y en ella se encuentran edificaciones que son de gran relevancia para la capital (centros comerciales, centros de negocios, bufetes de abogados y otras empresas de diversos sectores).

El terreno seleccionado tiene una dimensión de 1200 metros cuadrados, con 540 metros cuadrados de área construida. El local seleccionado está equipado con 10 oficinas cerradas, área de cafetería, área de recepción, baños, línea de teléfono y aparcamiento para 15 vehículos.

El plan de acondicionamiento de las oficinas contempla la adaptación de las instalaciones, para conformar un área de ventas y un área de soporte técnico. A cada área se le asignarán dos oficinas y se instalarán cubículos para el personal. Dos oficinas se utilizarán para almacenar el equipo. Una oficina se asignará al director financiero, otra al director de sistemas de información y otra al director comercial. Se adaptará una de las oficinas para convertirla en el centro de informática de la empresa y la oficina restante se utilizará como sala de reuniones.



Mapa de Managua. Ubicación geográfica de TECHRENTING.

10.2 Equipamiento

Todas las áreas de la empresa estarán equipadas con: climatizador central, extintores, sensores de humo, iluminación y señalización adecuada indicando la salida de emergencia.

10.2.1 Área Administrativa y Comercial

Oficinas

Las oficinas contarán con el equipamiento habitual:

- Iluminación: La iluminación es primordial para aprovechar los espacios. Se colocarán dos tipos de bombillas: una central y una puntual. Las luces difusas y con tonos cálidos son las más adecuadas para acondicionar el ambiente de trabajo.
- Ordenadores de escritorio
- Teléfono-Fax
- Escritorios para ordenadores
- Sillas: Tendrán respaldar alto para asegurar la comodidad del personal.
- Repisas fijas a la pared: Se usa menos material y permite ahorrar espacios.
- Mesa para impresora y fax.
- Archivadores
- Módulos
- Decoración (cuadros, plantas)

Sala de Reuniones

La sala de reuniones se equipará con:

- Una mesa amplia
- Sillas cómodas
- Pizarra acrílica
- Un Proyector
- Ordenador de escritorio.

Área de Recepción

Esta área estará equipada con:

- Mostrador para la asistente administrativa
- Expositor de productos
- Ordenador de escritorio para administrativa
- Mobiliario para espera (sofá, una mesa, dos sillones)
- Máquina de café
- Fuente de agua pura

- Decoración (cuadros, plantas, revistas del sector)
- Catálogo de productos

El expositor de productos tendrá una cantidad limitada de productos, y será ubicado en un punto focal, de tal forma que sea lo primero que pueda visualizar el cliente al entrar en las oficinas. La sala será decorada con un estilo moderno y agradable para el cliente.

10.2.2 Área de Soporte Técnico

El área de soporte técnico estará conformada por una sección de oficina y una sección de taller. La sección de oficina es donde el personal de soporte técnico recibirá las llamadas de los clientes, mientras que el taller será donde se lleven a cabo las reparaciones.

La sección de taller estará equipada con:

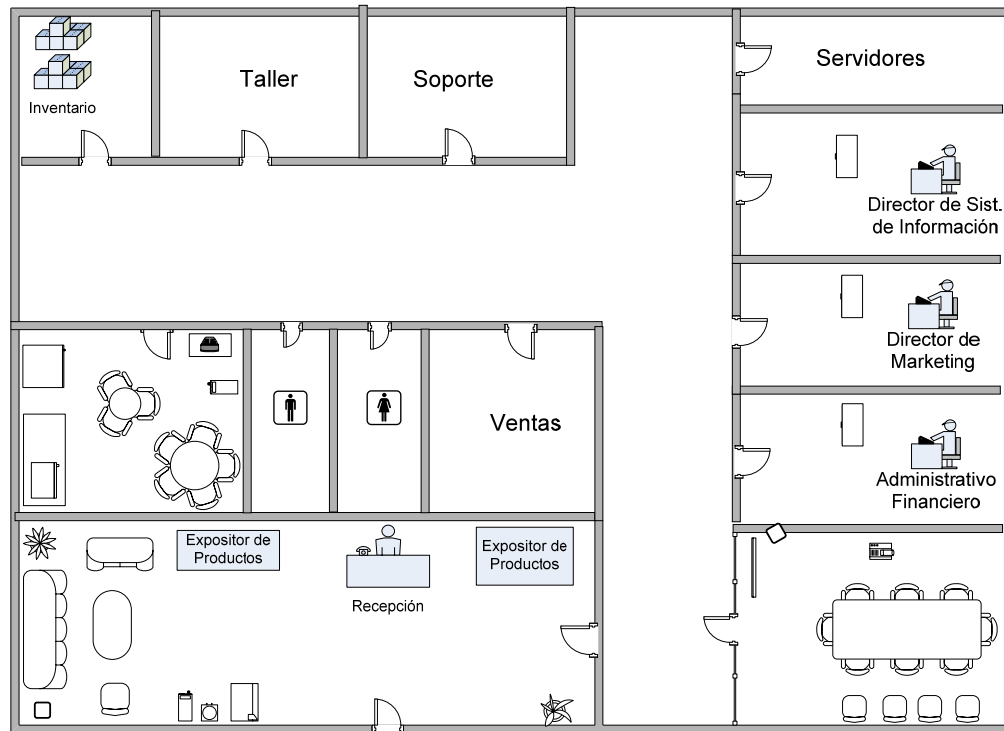
- Mesa de material resistente
- Sillas a la altura de la mesa
- 1 estante para herramientas
- 1 estante para partes de equipo
- Kit de herramientas para reparar ordenadores
- Kit de herramientas para redes informáticas
- Lámpara de mesa flexible
- Lupa de mesa flexible
- Armario con indumentaria adecuada para trabajar en taller.

10.2.3 Área de Servidores

La sección de servidores se equipará con:

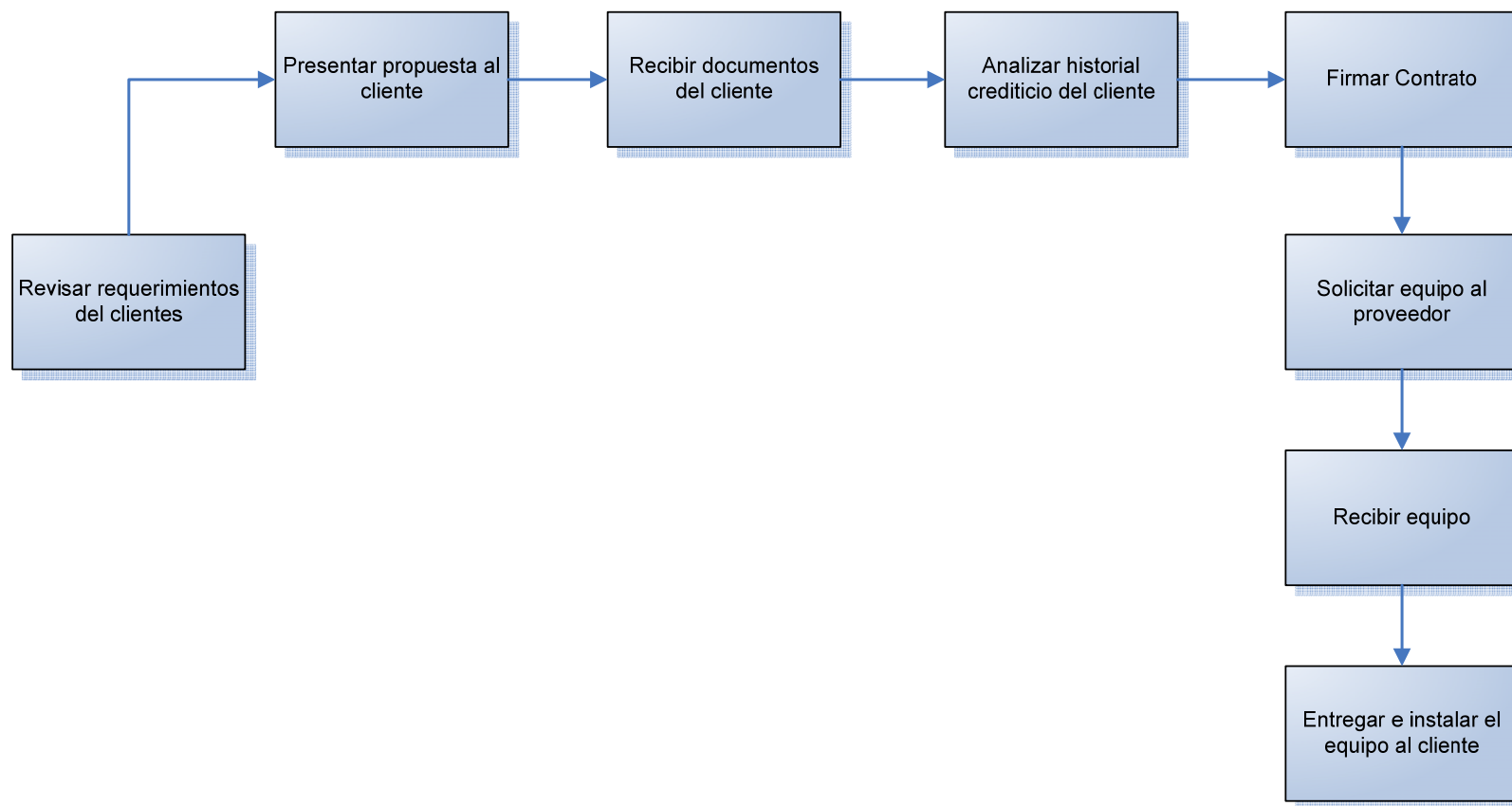
- Rack para el equipo de cómputo
- Servidores
- Sensor de temperatura

10.3 Diagrama de las oficinas



10.4 Esquema de Procesos

10.4.1 Contratar Servicio de Renting



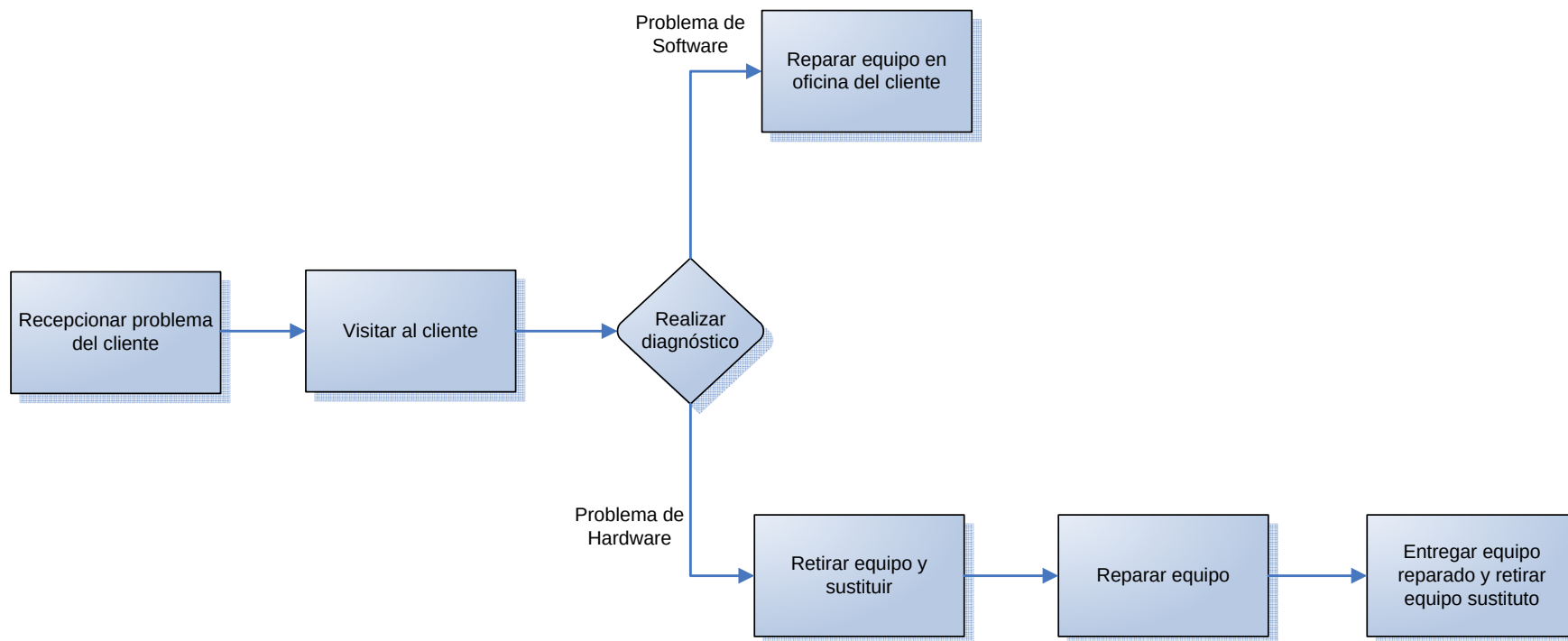
El proceso para realizar un contrato de renting inicia analizando los requerimientos del cliente. Un técnico comercial brinda asesoramiento al cliente en la selección del equipo a partir del catalogo de productos y ofrece al cliente los servicios añadidos que se adaptan a sus necesidades. Si el cliente no está de acuerdo con la propuesta, puede seleccionar el equipo de su preferencia del catálogo.

El cliente deberá entregar los documentos requeridos para evaluar su solicitud:

- Formato de Solicitud Cumplimentado
- Perfil del negocio
- Copia de matricula del negocio y No. RUC
- Ultima declaración de IR
- Escritura de constitución
- Poder de representación legal
- Cédula del representante legal
- Estados financieros de los últimos dos años.
- Flujo proyectado por el periodo de vigencia del contrato

Los documentos serán remitidos a la Dirección Financiera quien se encargará de aprobar o rechazar la solicitud a partir de la información recibida en un plazo máximo de cinco días hábiles. Si la solicitud es aprobada se procederá a firmar el contrato. Posteriormente se procederá a realizar el pedido del equipo al proveedor y en un plazo máximo de veinte días el equipo será instalado en las oficinas del cliente.

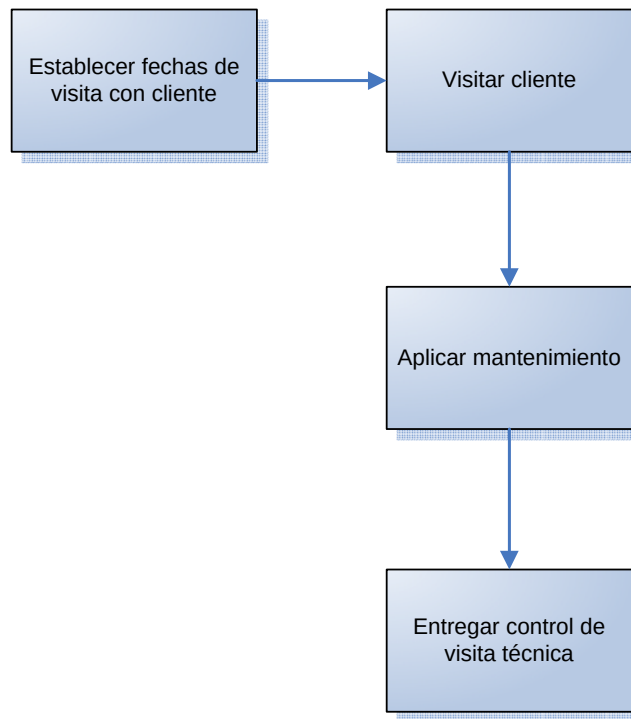
10.4.2 Mantenimiento Correctivo



El servicio de asesoría técnica puede ser a nivel de hardware o software según lo establecido en el contrato de renting.

El proceso inicia con la recepción del reporte de averías del cliente. Si el problema es de hardware, el personal de soporte técnico visita al cliente y realiza un diagnóstico del problema del equipo. Si el problema es de hardware se procede a retirar el equipo e instalar un equipo sustituto. El equipo retirado se revisa en la empresa y una vez reparado es devuelto al cliente y se retira el equipo sustituto. Cuando el problema es de software, el consultor técnico evaluará y solucionará el problema.

10.4.3 Mantenimiento Preventivo



El servicio de mantenimiento preventivo tiene como propósito conservar el equipo en condiciones óptimas a nivel de software. El consultor técnico establece las fechas de visita con el cliente y en cada período pactado visitará sus oficinas para revisar el equipo y aplicar las mejoras necesarias. La revisión consistirá en:

- Verificar que los programas antivirus estén funcionando adecuadamente
- Desfragmentar el disco en caso de ser necesario
- Eliminar programas espías que puedan existir en caso que el ordenador tenga conexión a Internet
- Verificar que los programas ofimáticos contratados estén funcionando adecuadamente.

10.5 Aprovisionamiento y Gestión de Existencias

La política de aprovisionamiento debe considerar que el principal problema de invertir en equipo informático es su rápida depreciación. Por ello, los pedidos del equipo se realizan hasta que se firma el contrato con el cliente. El pedido se realizará por medio electrónico a través del sistema especial para los proveedores de soluciones de DELL INC y será entregado en una dirección en Estados Unidos, donde una empresa previamente contratada se encargará de realizar el envío del equipo.

Debido a que el objetivo de TECHRENTING es brindar un servicio calidad, será necesario mantener un stock de seguridad para disponer de equipos sustitutos ante cualquier incidencia con el equipo rentado. La cantidad de ordenadores en stock será mínima, pero estará en dependencia de la cantidad de ordenadores que se esté rentando. La solicitud del equipo de respaldo se realizará cuatrimestralmente durante los dos primeros años, realizando el primer pedido en enero. A partir del cuarto año, una cantidad de los equipos que son retornados a la empresa al finalizar los contratos de renting serán destinados para respaldo. Los consultores técnicos verificarán que estos equipos cumplan con las condiciones óptimas y realizarán los ajustes necesarios.

La siguiente tabla presenta las previsiones de equipo de respaldo, las cuales se analizarán anualmente, en dependencia del nivel de fallas registradas por el personal.

	PORCENTAJE DE RESPALDO				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ordenadores Desktop	2%	2%	1%	1%	1%
Ordenadores Portátiles	5%	4%	2%	3%	2%
Servidores	20%	5%	1%	1%	1%
Switches	4%	2%	1%	5%	4%
Impresoras	7%	6%	4%	5%	3%

Una vez que el equipo sea colocado en la aduana Nicaragüense, un agente aduanero particular se encargará de realizar la gestión para despachar el equipo y enviarlo a las oficinas de TECHRENTING.

11 Plan De Organización Y Recursos Humanos

11.1 Organigrama

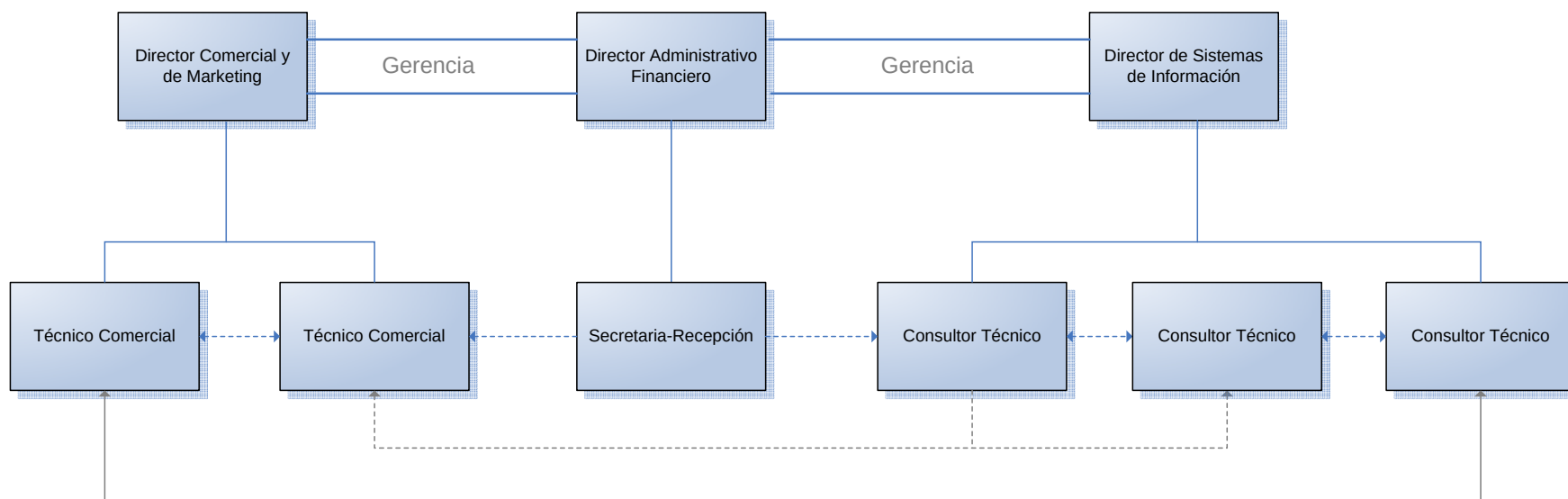
La estructura organizativa de TECHRENTING es muy flexible, con capacidad de respuesta rápida a los retos y oportunidades del entorno, con capacidad de preverlos y avanzar a ellos.

Debido a la dimensión de la empresa y la necesidad de ser una empresa flexible el organigrama de TECHRENTING carece de una figura de Director General, encargado de supervisar el funcionamiento general de la empresa. Por el contrario, se ha optado por implementar una gerencia compartida por las tres direcciones de la empresa en la cual la aportación del Director Administrativo-Financiero, Director Comercial y Marketing y el Director de Sistemas de información constituyen la Dirección General.

Un factor determinante al momento de diseñar la estructura organizativa es que todas las áreas de la empresa deben estar relacionadas entre si y necesitan trabajar conjuntamente para alcanzar los objetivos de la empresa, por lo cual es más apropiado una estructura horizontal. Esta decisión estratégica se ve plasmada en el organigrama de TECHRENTING.

El equipo promotor se repartió los puestos de Director Administrativo-Financiero y Director Comercial y Marketing, para el puesto de Director de Sistemas de Información se incorporó un tercer socio. De tal forma que los tres socios ocupen los cargos Directivos.

A continuación se presenta el organigrama de TECHRENTING.



Organigrama de TECHRENTING

11.2 Funciones Y Responsabilidades

11.2.1 Director Administrativo-Financiero

Misión

- Gestionar y supervisar los recursos económicos y financieros de la compañía para poder trabajar con las mejores condiciones de coste, liquidez, rentabilidad y seguridad.
- Desarrollar y supervisar los procedimientos operativos y administrativos

Funciones principales

- Diseñar, instaurar y controlar las estrategias financieras de la empresa.
- Coordinar y desarrollar las tareas de contabilidad, tesorería, auditora interna y análisis financiero.
- Realizar y mantener negociaciones con las entidades financieras y otros proveedores.
- Optimizar los recursos económicos y financieros necesarios para conseguir los objetivos planteados.
- Analizar, definir y dirigir las inversiones de la empresa.

Formación y conocimientos preferibles

- Titulación universitaria superior, preferentemente Económicas o Administración de Empresas. Estudios de especialización en Dirección Financiera o MBA.
- Conocimientos de contabilidad, matemáticas financieras, legislación mercantil y fiscal, análisis de inversiones, mercados de capitales.

Competencias deseables

- Destrezas para la negociación
- Flexibilidad mental de criterios
- Habilidades para la obtención y análisis de información
- Capacidad de síntesis
- Perspectiva estratégica
- Tolerancia a la presión

11.2.2 Director Comercial y Marketing

Misión

- Planificar y dirigir la política de promoción, venta y distribución de productos o servicios de TECHRENTING.
- Dirigir la política de Marketing y Publicidad de la empresa.

Funciones principales

- Elaborar los planes y acciones a corto y medio plazo para conseguir los objetivos marcados por la empresa, diseñando las estrategias necesarias y supervisando su aplicación.
- Investigar el mercado, previendo la evolución del mismo y anticipando las medidas necesarias para adaptarse a las nuevas inclinaciones o tendencias. Este punto es muy importante por la continua innovación que se da en el mercado en que se moverá TECHRENTING.
- Dirigir las actividades de la red comercial existente, formando al equipo y motivándolo.
- Fijar tanto la política de precios y condiciones de venta como los canales de distribución.
- Responsabilizarse de la negociación y seguimiento de grandes cuentas.
- Llevar a cabo las acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos.

Formación y conocimientos preferibles

- Titulación universitaria superior, preferentemente Ingeniería en Telecomunicación.
- Estudios de especialización en Marketing o en Dirección Empresarial.
- Conocimientos de planificación de estrategias comerciales, canales de distribución, producto-mercado-competencia de su empresa.

Competencias deseables

- Habilidad persuasora y de negociación
- Flexibilidad mental de criterios
- Orientación al cliente interno/externo
- Facilidad para la obtención y análisis de información
- Pensamiento creativo
- Habilidades sociales
- Tolerancia a la presión
- Visión estratégica

11.2.3 Director de Sistemas de Información

Misión

- Para que haya una gestión eficaz de la compañía deberá elaborar, planificar, implementar y mantener los sistemas, procesos, circuitos y procedimientos de información necesarios.
- Gestionar la política de tecnologías de la comunicación para que sea adecuada a los objetivos y necesidades de la empresa.

Funciones principales

- Formular y proponer el plan informático según los objetivos de la empresa, a corto, medio y largo plazo.
- Instaurar las soluciones informáticas necesarias para cubrir las necesidades de la empresa y de sus usuarios.
- Supervisar la implementación y desarrollo de los proyectos informáticos.
- Negociar con los proveedores lo relativo a servicios y productos informáticos.
- Cooperar en el diseño de planes de formación en materia de tecnologías de la información y supervisar su implementación.

Formación y conocimientos preferibles

- Titulación universitaria Superior preferentemente Informática o Telecomunicaciones. Estudios de especialización en Gestión Empresarial.
- Conocimientos de planificación estratégica de sistemas de información, tecnologías informáticas, mercado de hardware y software.

Competencias deseables

- Flexibilidad mental de criterios
- Habilidades para la obtención y análisis de información
- Orientación al cliente (interno/externo)
- Interés por la Innovación
- Capacidad de síntesis
- Perspectiva estratégica

11.2.4 Técnico Comercial

Misión

- Realizar la promoción, venta y distribución de servicios de la compañía, según las directrices de la Dirección Comercial, manteniendo e incrementando la cartera de clientes.
- Realizar funciones de asesoramiento a los clientes sobre nuevas tecnologías.

Funciones principales

- Conocer el mercado, para tomar las medidas necesarias para adaptarse a las necesidades o tendencias de sus clientes.
- Seguir la política de precios de la compañía y las condiciones de venta.
- Atención y captación de clientes en su área de actuación.
- Apertura del mercado, incrementando la cartera de clientes y mantener o potenciar los ya existentes.
- Reportar a la Dirección comercial los resultados obtenidos.
- Asesorar a los clientes sobre las nuevas tecnologías.

Formación y conocimientos preferibles

- Titulación de grado medio, preferentemente Ingeniería en Telecomunicaciones o Informática. Ha de tener conocimientos técnicos sobre los productos desarrollados por TECHRENTING para poder asesorar mejor a los clientes.
- Estudios de especialización en Marketing/Ventas.
- Conocimientos de estrategias comerciales, canales de distribución, atención al cliente, técnicas de venta.

Competencias deseables

- Habilidad persuasiva y de negociación.
- Flexibilidad mental de criterios.
- Orientación al cliente externo.
- Facilidad para la obtención y análisis de información.
- Pensamiento creativo.
- Habilidades sociales.
- Tolerancia a la presión.
- Visión estratégica.

11.2.5 Consultor Técnico

Misión

- Mantener en buen estado los equipos informáticos entregados en arrendamiento a los clientes, así como también los equipos propios de la empresa.
- Brindar asesoría telefónica a los clientes sobre cualquier problema de hardware y software relacionado a los equipos rentados.

Funciones principales

- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos informáticos de los clientes y de la empresa.
- Elaborar los controles de visitas técnicas efectuadas a los clientes.
- Brindar asesoría sobre cualquier duda que tengan los clientes respecto a los equipos informáticos.

Formación y conocimientos preferibles

- Titulación universitaria Superior en el área de Informática o Telecomunicaciones.
- Conocimientos de tecnologías informáticas, mercado de hardware y software.
- Conocimientos sobre instalación de redes informáticas.

Competencias deseables

- Flexibilidad mental de criterios
- Orientación al cliente (interno/externo)
- Interés por la Innovación
- Habilidades de atención

11.2.6 Secretaria de Recepción

Misión

- Atender a las visitas o clientes y darles la información que requieran, bien personalmente o a través del teléfono.
- Concertar citas, entrevistas o consultas en diversas instituciones.

Funciones principales

- Recibir las visitas o clientes y darles la información pertinente.
- Concertar citas o entrevistas.

- Atender las llamadas telefónicas que soliciten información o cualquier otra consulta.
- Acompañar a las visitas o clientes al lugar adecuado o ante la persona que buscan.
- Hacer reservas de billetes, hoteles, médicos.
- Proporcionar folletos, formularios y toda información que necesiten los clientes
- Archivar facturas, documentos.
- Recibir y clasificar el correo

Formación y conocimientos preferibles

- Formación a nivel medio y estudios en Secretariado.
- Conocimientos de documentación, centralitas, informática.

Competencias deseables

- Flexibilidad mental de criterios
- Habilidades para la obtención y análisis de información
- Orientación al cliente
- Habilidades sociales
- Capacidad de atención
- Organización

11.3 Política De Recursos Humanos

Después de haber analizado el organigrama de la empresa, la misión, funciones y competencias de cada uno de los puestos, se analizarán todas las políticas de Recursos Humanos a implementarse para poder fomentar una cultura de empresa y un clima laboral acorde a los objetivos estratégicos de la gerencia.

Debe de existir una total coherencia entre la política retributiva, la cultura, los valores y los objetivos de la empresa. El personal debe de trabajar en unas excelentes condiciones y sentirse parte de un proyecto común.

La implicación de todo el personal que labore en TECHRENTING será imprescindible para el éxito, teniendo como principal objetivo el óptimo rendimiento y la satisfacción del cliente.

11.3.1 Política de Comunicación Interna

Para conseguir que la información importante llegue a las personas adecuadas, la comunicación debe fluir en todos los sentidos y no sólo en el tradicional, “de la gerencia a los trabajadores”. Es necesario que los mensajes lleguen también en el sentido contrario (de abajo a arriba), así como de forma horizontal facilitando su intercambio entre los diversos departamentos, grupos y empleados.

Para gestionar de forma eficaz la comunicación interna hay que crear el marco cultural adecuado, en el que todas las personas aporten algo, en el que se utilicen las herramientas adecuadas, y se fomente el flujo de mensajes en todas las direcciones. Esto ayudará a disminuir la incertidumbre y reforzar las metas de la empresa, convirtiéndola en un organismo ágil, efectivo y por lo tanto más competitivo.

La comunicación directa será la principal herramienta de comunicación de la empresa. Se convocarán reuniones para informar al personal sobre la estrategia global, sobre los resultados obtenidos en el mercado y cualquier otra comunicación especial que se requiera. Así mismo, se fomentará la realización de reuniones de equipo para gestionar un adecuado ambiente de trabajo y como norma se deberá redactar un acta de acuerdos, cuando las reuniones aborden solución de problemas o planes de acción.

La intranet será otro medio de comunicación a nivel interna. Es la herramienta que permitirá a todo el personal acceder a información de la empresa. En el caso del personal del área de ventas y soporte técnico, será el medio para conocer los datos de los clientes, contratos e incidencias reportadas. Se habilitará una sección especial en la web corporativa accesible solo para personal, donde se publicarán las últimas novedades acontecidas en la organización. De igual forma se incluirá una sección donde el personal podrá emitir opiniones y sugerencias sobre cualquier tema, que serán recibidas únicamente por el Director Comercial y Marketing.

El correo electrónico será otra herramienta que facilitará la comunicación entre áreas y servirá como soporte escrito. Los memorandums y circulares se enviarán por este medio, contribuyendo a gestionar de forma eficaz los recursos de papelería.

La comunicación interna es un gran reto en la empresa, ya que si no se sabe cuidar al cliente interno, difícilmente se podrá dar respuestas satisfactorias a los clientes externos.

11.3.2 Política Retributiva

A nivel gerencial la remuneración salarial se asignará de acuerdo al nivel de responsabilidad asignado. El director administrativo-financiero y el de sistemas de información percibirán retribuciones fijas. En la fase de arranque, ambos directivos tendrán asignado un salario mensual de \$1.100, posteriormente, se ajustaría el monto de los honorarios gerenciales en relación con el aumento en las utilidades.

El director comercial y de marketing recibirá una remuneración variable de 2% sobre el total de las ventas realizadas por su departamento y un 8% sobre las ventas mensuales conseguidas, más un sueldo fijo.

Los técnicos comerciales, recibirán por cada cliente que logren atraer a la organización una comisión igual al 8% de pagos recibidos del cliente más un sueldo fijo. El sueldo variable se analizará anualmente y podrá ser incrementado en dependencia de las utilidades percibidas.

En adición a lo anterior, los directores van a percibir una remuneración adicional de acuerdo a su participación accionaria y dependiendo de la rentabilidad de la operación. Esta política será evaluada por la junta directiva anualmente, para determinar el momento adecuado para realizar estas retribuciones. Esta remuneración tiene como objetivo principal motivar a la creación de utilidades por

parte del equipo gerencial y a la vez adicionar una parte variable de la remuneración que sirva para reconocer esfuerzos de estos últimos.

Relacionado con la propiedad, se propone una estructura en la cual los socios promotores posean el 55% de la sociedad, dividida de la siguiente forma: 20% Director Administrativo-Financiero, 20% Director de Sistemas de Información, 15% Director Comercial y Marketing¹³. El 45% será aportado por dos personas jurídicas participantes. De esta forma, se realizará una emisión de acciones comunes por un total de \$176.000 y se requerirá una inversión de acciones preferentes sin derecho a voto por \$144.000.

11.3.3 Política de Formación

La formación ocupará una parte importante de los planes estratégicos porque la adaptación a los continuos cambios tecnológicos en los equipos informáticos así lo exige. De esta forma, se desarrollarán planes de formación que potencien conocimientos, capacidades y aptitudes de los trabajadores con el objetivo de conseguir ventajas competitivas para la empresa.

La gerencia distribuida de TECHRENTING será la encargada de identificar las necesidades formativas de la empresa mediante un análisis sistemático. Así como también será la responsable de coordinar, organizar y escoger al profesorado

El Plan de formación continua tiene como objetivo mejorar la preparación técnica, preparación humana y la motivación del personal para que este sea capaz de realizar sus responsabilidades en las mejores condiciones y obtener los resultados de una manera más eficiente.

En dependencia del curso de formación a recibir se evaluará la posibilidad de recibirlos en las instalaciones de la empresa.

Otra responsabilidad de los encargados de la formación es realizar una evaluación de calidad del curso mediante cuestionarios a los participantes, formadores y gerencia distribuida. Los cuestionarios de los participantes se realizarán antes y después del curso para saber si este ha llenado las expectativas de los participantes. Los cuestionarios dirigidos a los formadores tienen por objetivo valorar el grado de aprendizaje de los participantes. Finalmente, los cuestionarios para la gerencia han de revelar el impacto y la eficacia de la formación empresarial calificando su efecto sobre las ventas, los costes de no calidad, productividad, competitividad y conducta de los empleados. Estos últimos se realizarán tres meses posteriores a la finalización del curso.

TECHRENTING ofrecerá un curso al personal de soporte técnico que consiste en una certificación técnica "*Dell Certified Enterprise Engineer (DCEE)*" en el manejo de servidores, equipos de red, y dispositivos de almacenamiento; con el fin de brindar un servicio de postventa de primera categoría a nuestros clientes y solucionar las incidencias técnicas en el menor tiempo posible.

De igual forma, se ofrecerá una formación a los técnicos comerciales en el funcionamiento, características técnicas de todos los equipos informáticos que la empresa ofrecerá en modalidad de renting con el fin de que sean capaces de asesorar de manera correcta al cliente.

¹³ Esto debido a que la remuneración del director comercial y marketing esta basada principalmente en la cantidad de clientes que el obtenga para la empresa.

11.3.4 Política de seguridad y salud laboral

La seguridad y salud del personal es de suma importancia para TECHRENTING, por esta razón que se ha creado una política donde se abarque todas las medidas para proteger a los trabajadores frente a los riesgos derivados del trabajo.

Aunque el trabajo que se desarrolla en oficinas no presenta riesgos tan graves como otros sectores industriales, agrícolas o de la construcción, presenta riesgos específicos que hay que conocer. Sus consecuencias abarcan aspectos tan diferentes como los trastornos musculoesqueléticos (dolor de cuello y espalda, por ejemplo), la fatiga visual, el dolor de cabeza, la irritación de los ojos, la monotonía, la falta de motivación, el estrés, etc.

Todos estos trastornos se derivan del uso continuado de equipos informáticos, manejo de software, utilización de mobiliario así como de la exposición a determinadas condiciones ambientales de ruido, temperatura, humedad e iluminación. Otro factor determinante que provoca estos trastornos es no utilizar materiales de protección.

De igual forma en la política de seguridad y salud laboral se especificarán las acciones que se deben realizar cuando se produzca un incidente que ponga en peligro la integridad física de los trabajadores como por ejemplo: incendios e inundaciones.

El correcto diseño y elección de todos estos elementos tiene una importante influencia sobre la comodidad, eficacia en el trabajo e incluso sobre la salud de los trabajadores.

Para una adecuada prevención de riesgos laborales los aspectos básicos a tener en cuenta son:

- Una adecuada organización del trabajo y de las tareas.
- Un buen diseño de las instalaciones que garantice buenas condiciones ambientales.
- Una selección adecuada del equipamiento: mesas, sillas, equipos informáticos, etc.
- Formación e información a los trabajadores mediante charlas informativas de temas como incendios, problemas ergonómicos relacionados con el uso de equipos, golpes con objetos y caídas del personal entre otros.

Los materiales de protección a utilizar son:

- Protectores de pantallas
- Sillas adecuadas para evitar molestias en la espalda
- Reposapiés
- Extintores

También se han de tener en cuenta una serie de precauciones no materiales para minimizar los riesgos:

- Descansar la vista cinco minutos por cada dos horas de trabajo
- Mantener una postura correcta al estar sentados
- Mantener el escritorio ordenado
- No dejar abiertos los cajones de la mesa
- No correr

- No manipular cables eléctricos
- Situar objetos punzantes en lugares específicos

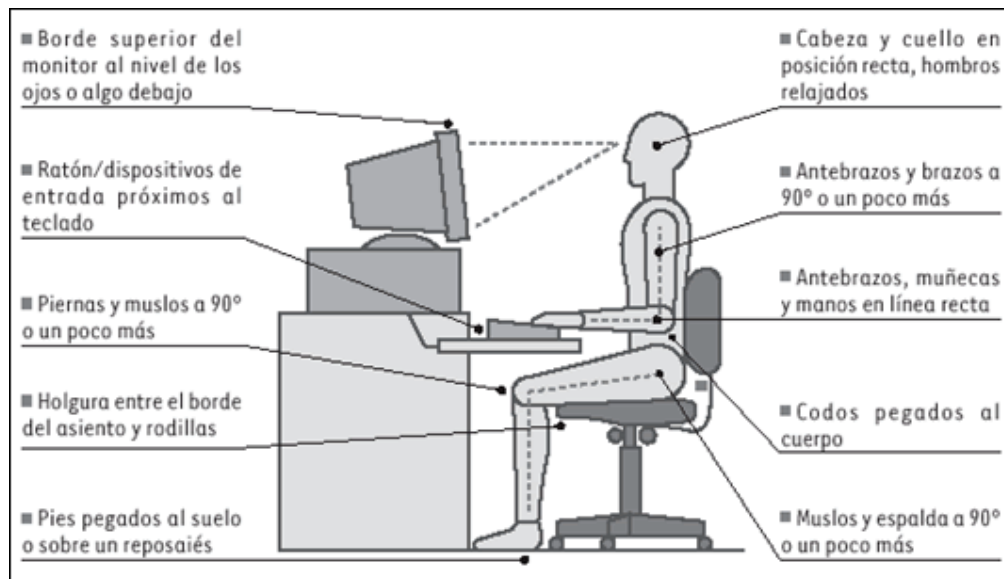


Gráfico de postura correcta

11.3.5 Política de selección e incorporación de personal

La política de selección e incorporación de personal de TECHRENTING contempla como primera fase el reclutamiento interno, utilizando las políticas de comunicación interna de la empresa para comunicar las vacantes a los trabajadores. El personal interesado entra en el proceso de selección, junto con los candidatos de fuentes externas.

Como segunda fase de reclutamiento de personal se anunciará la plaza vacante en prensa e Internet. Cuando se ofrezca una plaza de becario o un contrato de prácticas de estudio, se utilizará como medio de difusión las universidades y las escuelas especializadas.

El proceso de selección de personal será dirigido por la gerencia distribuida de la empresa, teniendo más peso la opinión del Director de departamento donde se incorporará el nuevo candidato. Una vez definido el perfil del puesto de trabajo, se miden las cualidades actuales, el potencial, personalidad, intereses y aspiraciones, para seleccionar a los tres candidatos más idóneos para la plaza vacante.

Una vez seleccionado los tres candidatos, se llamarán a una entrevista personal en donde se empezaría informando al candidato sobre la empresa, el perfil del puesto, y la experiencia que se requiere, etc. Posteriormente, se profundizará en la formación, experiencia profesional, antecedentes laborales y proyectos de los candidatos. Esta entrevista durará 45 minutos. El entrevistador realizará sus últimas anotaciones y se procederá a la elección del mejor candidato, el cual será convocado a otra entrevista para pactar la fecha de incorporación.

12 Plan Económico Financiero

La representación contable se realizó de acuerdo las normas vigentes en Nicaragua, debido a que la empresa implantará sus oficinas en dicho país. Los sueldos se fijaron de acuerdo a los rangos del sector y los costes fueron cotizados con empresas nicaragüenses.

12.1 Ingresos

El mercado potencial de este proyecto está conformado por un grupo de 5.238 empresas, que se divide en 4.526 empresas con una plantilla de 06 a 20 trabajadores y 712 empresas con una plantilla de 21 a 100 trabajadores.

La empresa percibirá ingresos bajo dos categorías: contratos de renting y comercialización de equipo de segunda mano. Los contratos de renting tienen una duración de tres años, por lo cual a partir del cuarto año se estima que se mantendrá el 70% de los clientes iniciales.

La siguiente tabla resume los ingresos percibidos por servicio de Renting:

INGRESOS POR RENTING					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ordenadores Desktop					
Alto Rendimiento	\$33.192	\$87.298	\$130.176	\$174.919	\$195.077
Medio Rendimiento	\$45.991	\$161.643	\$287.717	\$417.212	\$527.480
Bajo Rendimiento	\$54.658	\$159.691	\$256.593	\$357.030	\$421.337
Ordenadores Portátiles					
Alto Rendimiento	\$3.762	\$15.680	\$28.093	\$40.658	\$50.298
Medio Rendimiento	\$5.036	\$16.142	\$33.661	\$56.499	\$76.115
Bajo Rendimiento	\$6.268	\$17.147	\$25.758	\$35.090	\$39.269
Servidores Torre					
Alto Rendimiento	\$0	\$2.573	\$19.950	\$39.926	\$60.707
Medio Rendimiento	\$2.451	\$8.984	\$20.529	\$32.590	\$47.834
Servidores de Rack					
Alto Rendimiento	\$0	\$0	\$11.756	\$32.490	\$53.564
Medio Rendimiento	\$0	\$0	\$7.151	\$19.761	\$31.778
Switches					
Alto Rendimiento	\$2.335	\$8.473	\$14.777	\$21.079	\$25.907
Medio Rendimiento	\$3.312	\$8.317	\$15.344	\$26.609	\$38.387
Impresoras					
Alto Rendimiento	\$2.510	\$8.046	\$13.693	\$22.313	\$31.944
Medio Rendimiento	\$5.225	\$17.918	\$30.985	\$44.226	\$56.468
Total	\$164.740	\$511.912	\$896.184	\$1.320.401	\$1.656.166

Durante el primer año se estima realizar contratos con un total de 84 empresas, que corresponde a una participación del 1,6%. Esta cuota representa un promedio de 6 a 7 empresas por mes. En el segundo año se estiman 88 nuevos clientes, que correspondería a 1,7% del mercado potencial. En el tercer año se estima que las empresas incrementarán la cantidad de equipos en renting, estimándose 81 nuevos clientes. En el quinto año se estiman un total de 86 nuevos clientes y en el quinto año 93.

A partir del cuarto año, cuando se vencen los contratos de renting del primer año, se estima que un 70% de los clientes se mantendrán. Al final de cinco años se estima consolidar un 7,2% del mercado.

PORCENTAJE DEL MERCADO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de Clientes	84	88	81	86	93
Porcentaje del Mercado	1,6%	1,7%	1,5%	1,6%	1,8%
Número de Clientes Acumulado	84	172	253	313	380
Porcentaje del mercado Acumulado ¹⁴	1,6%	3,3%	4,8%	6,0%	7,3%

Los ingresos del equipo de segunda mano se perciben hasta el cuarto año. Su valor residual corresponde al 22% de la inversión inicial del equipo. La siguiente tabla presenta el detalle:

INGRESOS POR COMERCIALIZACION DE EQUIPOS DE SEGUNDA MANO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ordenadores Desktop					
Alto Rendimiento				\$14.479	\$10.634
Medio Rendimiento				\$21.517	\$29.879
Bajo Rendimiento				\$24.723	\$23.054
Ordenadores Portátiles					
Alto Rendimiento				\$1.768	\$2.819
Medio Rendimiento				\$2.532	\$3.281
Bajo Rendimiento				\$3.014	\$2.046
Servidores Torre					
Alto Rendimiento				\$0	\$1.300
Medio Rendimiento				\$1.150	\$2.342
Servidores de Rack					
Alto Rendimiento				\$0	\$0
Medio Rendimiento				\$0	\$0
Switches					
Alto Rendimiento				\$944	\$1.437
Medio Rendimiento				\$1.094	\$1.023
Impresoras					
Alto Rendimiento				\$948	\$1.176
Medio Rendimiento				\$2.256	\$3.192
Total				\$74.425	\$82.184

12.2 Ratios

■ Beneficio antes de impuesto sobre ingresos totales

El beneficio antes de impuestos (BAT) presenta una tendencia creciente, que se refleja conforme la empresa consolida su cuota de mercado. En el último año presenta un valor de 68,9%.

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-3,8%	46,5%	57,7%	67,2%	68,9%

¹⁴ Corresponde a los clientes de años anteriores más los clientes del año actual.

▪ Beneficio sobre fondos propios (ROE)

El ROE permite determinar la rentabilidad de las inversiones realizadas en el proyecto.

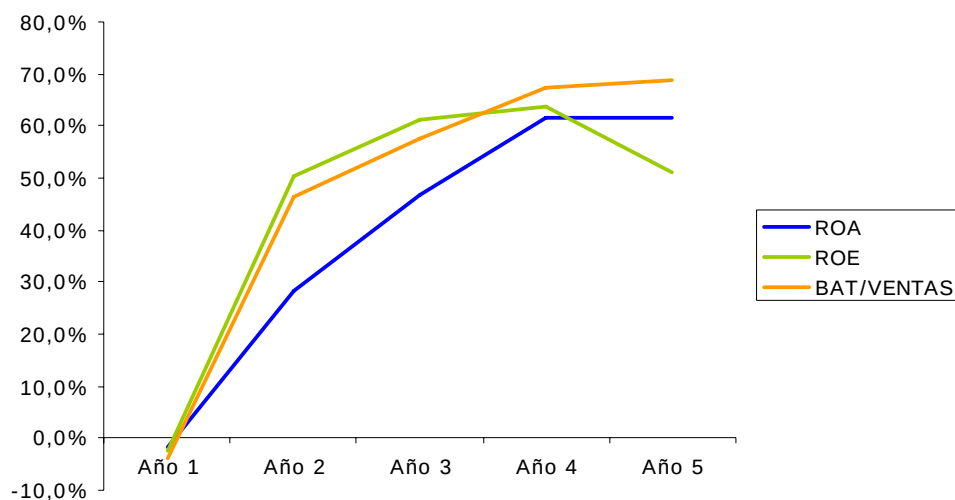
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-2,4%	50,3%	61,3%	63,8%	51,2%

▪ Beneficio sobre activo (ROA)

Este ratio permite relacionar el beneficio neto con el capital invertido para generarlo y analizar el grado de eficacia con que están siendo utilizados los recursos empleados.

En el caso de TECHRENTING, el activo crece significativamente debido a que la inversión en equipo informático destinado para renting aumenta anualmente, en dependencia de la demanda proyectada, lo cual afecta el valor del ratio.

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-1,7%	28,5%	46,6%	61,7%	61,4%



Evolución de Ratios

12.3 Punto Muerto

La siguiente tabla presenta la cantidad de ingresos que debe generar la empresa para cubrir los costes.

PUNTO MUERTO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$166.004	\$513.176	\$897.448	\$1.478.245	\$1.843.696
Beneficio antes de impuestos	-\$6.271	\$238.398	\$517.934	\$993.648	\$1.269.840
Punto Muerto	\$481.026	\$509.663	\$567.972	\$835.931	\$896.886

Debido al tipo de empresa, el punto muerto se ve afectado por la inversión en equipo informático. En el primer año el 86% del activo corresponde a los equipos que la empresa ofrece en modalidad de renting, es decir la fuente generadora de ingresos.

12.4 Costes

El principal consumo de la empresa es la compra del equipo informático y los costes de importación (envío y trámite aduanero), los cuales se reflejan en el cuadro de inversión. Por otra parte los gastos de personal representan un porcentaje alto.

Los gastos administrativos tienen aplicado un aumento del IPC del 2%, a excepción de la renta del local, póliza de incendio y la financiación del microbús, cuyas mensualidades se pactaron como estáticas.

El sueldo del director administrativo-financiero y el director de sistemas de información, es de \$1,100 durante los tres primeros años. A partir del cuarto año se aplica un porcentaje de incremento. El director comercial tiene como sueldo fijo \$900 y un 2% de las ventas de los contratos de renting realizados por su personal y 8% por las ventas propias.

La siguiente tabla ilustra el total de gastos de la empresa:

GASTOS DE LA EMPRESA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Personal					
Directores de Departamento	\$48.978	\$48.978	\$48.978	\$49.957	\$50.956
Personal de Ventas	\$5.056	\$5.056	\$5.056	\$7.735	\$7.890
Personal Técnico	\$8.532	\$8.532	\$8.532	\$13.053	\$13.314
Secretaría-Recepción	\$2.370	\$2.370	\$2.370	\$2.394	\$2.418
Personal de Limpieza	\$1.580	\$1.580	\$1.580	\$1.596	\$1.612
Formación	\$1.500	\$1.500	\$1.500	\$2.000	\$2.000
Total	\$68.015	\$68.015	\$68.015	\$76.735	\$78.190
Gastos De Venta					
Compra de Auto	\$4.320	\$4.320	\$4.320	\$4.320	\$4.320
Comisiones	\$2.701	\$2.863	\$3.399	\$3.624	\$3.986
Marketing	\$19.510	\$19.900	\$20.298	\$20.704	\$21.118
Total	\$26.543	\$27.140	\$28.022	\$28.648	\$29.389
Gastos Administrativos					
Agua y luz	\$4.800	\$4.896	\$4.994	\$5.094	\$5.196
Teléfono	\$2.088	\$2.130	\$2.172	\$2.216	\$2.260
Papelería y Útiles	\$1.440	\$1.469	\$1.498	\$1.528	\$1.559
Consumible Equipo Cómputo	\$1.200	\$1.224	\$1.248	\$1.273	\$1.299
Conexión a Internet	\$2.400	\$2.448	\$2.497	\$2.547	\$2.598
Renta Local	\$14.400	\$14.688	\$14.982	\$15.281	\$15.587
Póliza de Incendio	\$280	\$280	\$280	\$280	\$280
Depreciación	\$2.813	\$2.813	\$2.813	\$2.813	\$2.813
Total	\$29.421	\$29.948	\$30.485	\$31.033	\$31.591
Total Gastos Generales	\$123.979	\$125.102	\$126.521	\$136.415	\$139.171

El coste de depreciación es un indicador de la pérdida de valor del inmovilizado. Corresponde a la perdida de valor del equipo y mobiliario utilizado por la empresa

para sus funciones. Según las normas contables en Nicaragua, este valor se incluye dentro de los gastos administrativos.

El mobiliario y equipo de oficina son parte de la inversión inicial necesaria para el inicio de operaciones de la empresa. Se reflejan en el balance como inmovilizado material y se les deprecia, es decir se ajusta el importe tomando en cuenta el valor que han perdido por su uso diario.

La siguiente tabla presenta la depreciación aplicada al mobiliario, equipo de oficina y aplicaciones informáticas.

DEPRECIACIÓN					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mobiliario, Equipo Oficina y Aplicaciones Informáticas					
Inversión	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878
Depreciación Período	\$2.813	\$2.813	\$2.813	\$2.813	\$2.813
Depreciación Acumulada	\$2.813	\$5.626	\$8.439	\$11.252	\$14.065
Años	Porcentaje				
6	1%				

Cada año se invierte en la formación del personal, que al realizarse a través de Internet supone un coste competitivo. Este gasto no se considera como inversión, debido a las normas contables de Nicaragua.

Los costes de personal incorporan el gasto de seguridad social, el coste del treceavo mes y el coste de antigüedad. Estos costes representan el 32% aproximadamente. A partir del cuarto año, cuando la empresa ha consolidado su cuota de mercado, se inicia la política de incrementos. Para fijar el sueldo del personal técnico comercial y consultor técnico se tomo como referencia los sueldos ofrecidos por la competencia, con el fin de determinar un valor por encima de este dato.

GASTOS DE PERSONAL					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Director Administrativo Financiero	\$17.379	\$17.379	\$17.379	\$17.727	\$18.081
Número	1	1	1	1	1
Coste Empresa	\$17.379	\$17.379	\$17.379	\$17.727	\$18.081
Salario Bruto	\$13.200	\$13.200	\$13.200	\$13.464	\$13.733
Porcentaje de Incremento				2%	2%
Porcentaje de Seguridad Social	15%	15%	15%	15%	15%
Porcentaje Aguinaldo	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Porcentaje de Antigüedad	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Director Comercial	\$14.219	\$14.219	\$14.219	\$14.504	\$14.794
Número	1	1	1	1	1
Coste Empresa	\$14.219	\$14.219	\$14.219	\$14.504	\$14.794
Salario Bruto	\$10.800	\$10.800	\$10.800	\$11.016	\$11.236
Porcentaje de Incremento				2%	2%
Porcentaje de Seguridad Social	15%	15%	15%	15%	15%
Porcentaje Aguinaldo	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Porcentaje de Antigüedad	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Director de Sistemas de Información	\$17.379	\$17.379	\$17.379	\$17.727	\$18.081
Número	1	1	1	1	1
Coste Empresa	\$17.379	\$17.379	\$17.379	\$17.727	\$18.081
Salario Bruto	\$13.200	\$13.200	\$13.200	\$13.464	\$13.733
Porcentaje de Incremento				2%	2%
Porcentaje de Seguridad Social	15%	15%	15%	15%	15%
Porcentaje Aguinaldo	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Porcentaje de Antigüedad	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Técnico Comercial	\$5.056	\$5.056	\$5.056	\$7.735	\$7.890
Número	2	2	2	3	3
Coste Empresa	\$2.528	\$2.528	\$2.528	\$2.578	\$2.630
Salario Bruto	\$1.920	\$1.920	\$1.920	\$1.958	\$1.998
Porcentaje de Incremento				2%	2%
Porcentaje de Seguridad Social	15%	15%	15%	15%	15%
Porcentaje Aguinaldo	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Porcentaje de Antigüedad	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Consultor Técnico	\$8.532	\$8.532	\$8.532	\$13.053	\$13.314
Número	2	2	2	3	3
Coste Empresa	\$4.266	\$4.266	\$4.266	\$4.351	\$4.438
Salario Bruto	\$3.240	\$3.240	\$3.240	\$3.305	\$3.371
Porcentaje de Incremento				2%	2%
Porcentaje de Seguridad Social	15%	15%	15%	15%	15%
Porcentaje Aguinaldo	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Porcentaje de Antigüedad	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Secretaría Recepción	\$2.370	\$2.370	\$2.370	\$2.394	\$2.418
Número	1	1	1	1	1
Coste Empresa	\$2.370	\$2.370	\$2.370	\$2.394	\$2.418
Salario Bruto	\$1.800	\$1.800	\$1.800	\$1.818	\$1.836
Porcentaje de Incremento				1%	1%
Porcentaje de Seguridad Social	15%	15%	15%	15%	15%
Porcentaje Aguinaldo	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Porcentaje de Antigüedad	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Limpieza	\$1.580	\$1.580	\$1.580	\$1.596	\$1.612
Número	1	1	1	1	1
Coste Empresa	\$1.580	\$1.580	\$1.580	\$1.596	\$1.612
Salario Bruto	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.212	\$1.224
Porcentaje de Incremento				1%	1%
Porcentaje de Seguridad Social	15%	15%	15%	15%	15%
Porcentaje Aguinaldo	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Porcentaje de Antigüedad	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%
Total	\$66.515	\$66.515	\$66.515	\$74.735	\$76.190

12.5 Cuenta De Resultados

En el primer año de funcionamiento los gastos de explotación son mayores que el margen bruto, lo que genera pérdidas. Por otra parte, la amortización representa un alto coste para la empresa debido a que los ingresos se generan a partir de los servicios de renting, que engloban la adquisición de equipo informático. A partir del segundo año el margen bruto de explotación es superior a los gastos.

CUENTA DE RESULTADOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos por renting	\$166.004	\$513.176	\$897.448	\$1.403.820	\$1.761.512
Venta de equipo de segunda mano	\$0	\$0	\$0	\$74.425	\$82.184
Total Ingresos	\$166.004	\$513.176	\$897.448	\$1.478.245	\$1.843.696
Gastos de Explotación					
Gastos de Personal	\$69.515	\$68.015	\$68.015	\$76.735	\$78.190
Gastos Administrativos	\$29.421	\$29.948	\$30.485	\$31.033	\$31.591
Gastos de Venta	\$26.543	\$27.140	\$28.022	\$28.648	\$29.389
Total Gastos de Explotación	\$125.479	\$125.102	\$126.521	\$136.415	\$139.171
Resultado Bruto de Explotación	\$40.526	\$388.074	\$770.927	\$1.341.829	\$1.704.525
Amortización	\$47.924	\$145.336	\$252.823	\$358.703	\$460.267
Resultado Neto de Explotación	-\$7.398	\$242.738	\$518.104	\$983.127	\$1.244.259
Resultados Financieros	\$1.160	-\$4.304	-\$131	\$10.561	\$25.623
Resultados Antes de Impuestos	-\$6.238	\$238.435	\$517.973	\$993.688	\$1.269.882
Impuesto Sobre la Renta (30 %)	\$0	\$69.659	\$155.392	\$298.106	\$380.964
Resultado Después de Impuestos	-\$6.238	\$168.776	\$362.581	\$695.582	\$888.917

12.6 Valoración Del Proyecto

La tasa interna de rentabilidad (TIR) del proyecto a cinco años es del 31,9% y el valor actual neto (VAN) es positivo. Los dos primeros años el cash flow es negativo, pero a partir del tercero es positivo.

CASH FLOW LIBRE						
	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cash Flow Libre						
+ Resultado Neto						
Explotación (Bait)		-\$7.398	\$242.738	\$518.104	\$983.127	\$1.244.259
+ Amortizaciones		\$47.924	\$145.336	\$252.823	\$358.703	\$460.267
- Impuesto de Sociedades		\$0	-\$69.659	-\$155.392	-\$298.106	-\$380.964
- Incremento Capital de Trabajo	-\$33.871	\$7.657	\$4.177	\$4.446	\$3.525	\$4.429
- Inversión y Reinversión	-\$24.525	-\$356.707	-\$380.258	-\$441.320	-\$710.077	-\$783.338
Total Cash Flow Libre Del Proyecto	-\$58.396	-\$308.524	-\$57.666	\$178.661	\$337.170	\$544.652

Tasa Dto.	VAN 5 Años
10%	\$316.178
15%	\$210.757
20%	\$129.331
25%	\$65.929

TIR Proyecto 5 Años	31,9%
---------------------	-------

12.7 Inversión

La inversión inicial del proyecto asciende a \$24.525 e incluye los gastos de establecimiento, constitución, mobiliario y equipo de cómputo que será utilizado por el personal la empresa para la realización de sus funciones.

Nótese que el mobiliario, equipo y aplicaciones informáticas forman parte del inmovilizado de la empresa, pero la inversión en el equipo de cómputo que se destinará a renting no se incluye en el inmovilizado material, sino en la cuenta "Inversión en equipo para Renting", debido a normas contables de Nicaragua. Este equipo no es un activo fijo porque no está al servicio de la empresa, representa el giro comercial de la misma.

INVERSIÓN						
	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	\$24.525	\$356.707	\$380.258	\$441.320	\$710.077	\$783.338
Gastos De Establecimiento	\$7.647					
Gastos De Constitución	\$6.447					
Gastos Primer Establecimiento	\$1.200					
Inmovilizado Material	\$16.878					
Mobiliario	\$3.996					
Equipos	\$9.588					
Aplicaciones Informáticas	\$3.295					
Inversión en Equipo para Renting		\$356.707	\$380.258	\$441.320	\$710.077	\$783.338

Dentro de la inversión en equipo para renting se incluyen todos los gastos incurridos en la adquisición del equipo: fletes, gastos de aduana, transporte .Los fletes tienen un costo proporcional al valor del equipo, por lo cual reflejan los incrementos estimados en el coste del producto. El coste de los trámites aduaneros consiste en la gestión necesaria para retirar los equipos de aduana y son realizados por un agente particular subcontratado, que cobra una tarifa fija en dólares por sus servicios. Este coste está relacionado con la cantidad de equipo que se importa mensualmente.

La siguiente tabla detalla los gastos de constitución:

GASTOS DE CONSTITUCIÓN			
Inscripción de Constitución (R.M.)	1% Capital Social	1,0%	\$3.200
Inscripción de Constitución en libros internos (R.M.)			C\$ 60,00 \$3
Solicitud de Comerciante (R.M.)			C\$ 100,00 \$6
Inscripción Libros Contables (R.M.)			C\$ 50,00 \$3
Inscripción de Libros en DGI			C\$ 50,00 \$3
Formato de Matrícula (ALMA)			C\$ 5,00 \$0
Matrícula (ALMA)	1% Capital Social	1,0%	\$3.200
Constancia de Matrícula (ALMA)	1% Matrícula	1,0%	\$32
Total			\$6.447

13 Financiación

Para iniciar operaciones la empresa requiere un capital de \$360.000 dólares. Estos corresponden a una inversión inicial de \$24.525 dólares más el capital necesario para operar durante un año. Se asume \$335.475 como capital de trabajo, debido a que este monto permitirá cubrir el desfase inicial en los fondos provenientes del período inicial en que no se generarán suficientes ingresos para cubrir el total de costos que debe cubrir la empresa.

Dos de los socios promotores aportarán un total de \$64.000 dólares. El tercer socio aportará la cantidad de \$48.000 dólares. El cuarto socio que corresponde a una persona jurídica, Corea Vargas & Asociados S.A., aportará el monto de \$73.600 dólares y el quinto socio, Molinos de Carbonato S.A. aportará la cantidad de \$70.400 dólares. A finales del primer año se realizará un préstamo de \$40.000, que completará el capital de trabajo.

Para financiar el proyecto se plantea una estructura con poca deuda debido a que la empresa se encuentra en un periodo de arranque y el monto máximo a obtener por medio de financiamiento es muy bajo y con costo bastante superior al de una empresa en marcha con cierta trayectoria.

FINANCIACION DEL PROYECTO						
	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital Social	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000
Incremento De Capital Social	\$320.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Capital Social	\$320.000					
Tesorería Mínima	\$30.000					
Deudas con Entidades de Crédito a Lp		\$191.000	\$389.400	\$280.800	\$153.900	\$25.200
Deuda Principal a Largo Plazo						
Disposición						
Devolución (A Saco:						
Dispos/Meses)		\$40.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Acumulado		\$3.000	\$8.400	\$9.600	\$11.400	\$7.600
		\$37.000	\$28.600	\$19.000	\$7.600	\$0
Deuda Secundaria A Largo Plazo						
Disposición						
Devolución		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Acumulado		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Deudas Con Entidades de Crédito a Cp						
Acumulado	-\$261.604	\$5.947	\$3.845	-\$286.296	-\$797.561	-\$1.493.048

COSTE DE LA FINANCIACIÓN AJENA						
	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Resultados Financieros		\$1.160	-\$4.304	-\$131	\$10.561	\$25.623
Int. Deudas con Ent. de Crédito a Lp		\$1.509	\$3.444	\$2.499	\$1.397	\$254
Deuda Principal a Largo Plazo		\$1.509	\$3.444	\$2.499	\$1.397	\$254
Tipo de Interés		0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%
Deuda Secundaria A Largo Plazo		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Tipo de Interés		0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%
Deudas Con Entidades De Crédito A Cp		-\$2.670	\$860	-\$2.368	-\$11.958	-\$25.877
Tipo de Interés		0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%

13.1 Cash Flow

Puede observarse que el cash flow de operaciones reales al inicio es negativo, pero al incorporar la aportación de los socios, la proyección toma un valor positivo.

CASH FLOW						
	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital De Trabajo	\$33.871	\$26.214	\$22.037	\$17.591	\$14.066	\$9.638
+Existencias	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
+Clientes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
+Tesorería	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000
-Proveedores	\$0	-\$4.054	-\$4.131	-\$4.209	-\$4.288	-\$4.369
-Otros Acreedores	\$3.871	\$268	-\$3.832	-\$8.200	-\$11.646	-\$15.993
Incremento Capital de Trabajo	\$33.871	-\$7.657	-\$4.177	-\$4.446	-\$3.525	-\$4.429
Cash Flow						
+Beneficio Antes de Impuestos		-\$6.238	\$238.435	\$517.973	\$993.688	\$1.269.882
+Amortizaciones		\$47.924	\$145.336	\$252.823	\$358.703	\$460.267
-Incremento Capital De Trabajo	-\$33.871	\$7.657	\$4.177	\$4.446	\$3.525	\$4.429
-Pago Impuesto de Sociedades		\$0	-\$69.659	-\$188.058	-\$360.177	-\$490.177
=Cash Flow Operaciones Corrientes	-\$33.871	\$49.343	\$318.288	\$587.183	\$995.738	\$1.244.400
-Inversión Y Reinversión	-\$24.525	-\$356.707	-\$380.258	-\$441.320	-\$710.077	-\$783.338
=Cash Flow Operaciones Reales	-\$58.396	-\$307.364	-\$61.970	\$145.864	\$285.661	\$461.062
+ Incremento de Capital	\$320.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
+ Disposición Deuda Pral. Largo	\$0	\$37.000	-\$8.400	-\$9.600	-\$11.400	-\$7.600
+Disposición Deuda Sec. Largo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
- Pago Dividendos		\$0	\$0	\$0	-\$126.076	-\$174.503
=Cash Flow Operaciones Reales y Finan	\$261.604	-\$270.364	-\$70.370	\$136.264	\$148.185	\$278.959
Cash Flow Acumulado	\$261.604	-\$8.760	-\$79.130	\$57.134	\$205.319	\$484.278

En el primer y segundo año el Cash Flow es negativo, pero a partir del tercer año se vuelve positivo y presenta una tendencia ascendente.

AMORTIZACION					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inmovilizado Material					
Gastos de Establecimiento					
Inversión	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647
Amortización Período	\$1.274	\$1.274	\$1.274	\$1.274	\$1.274
Amortización Acumulada	\$1.274	\$2.549	\$3.823	\$5.098	\$6.372
Equipo en Renting					
Inversión	\$338.441	\$363.914	\$441.320	\$710.077	\$783.338
Inversión Acumulada					
Equipo	\$338.441	\$702.354	\$1.143.674	\$1.515.311	\$1.934.735
Valor Residual	\$451.959	\$1.403.260	\$2.485.656	\$3.560.742	\$4.613.720
Base Amortizable	\$1.602.401	\$4.975.194	\$8.812.780	\$12.624.448	\$16.357.736
Amortización Período	\$44.511	\$138.200	\$244.799	\$350.679	\$454.382
Amortización Acumulada	\$44.511	\$182.711	\$427.510	\$778.190	\$1.232.571
Equipo de Respaldo Especial					
Inversión	\$9.021	\$11.378	\$0	\$0	\$0
Inversión Acumulada					
Equipo	\$9.021	\$20.398	\$20.398	\$20.398	\$11.378
Valor Residual	\$14.042	\$43.861	\$53.852	\$53.852	\$39.810
Base Amortizable	\$49.785	\$155.506	\$190.929	\$190.929	\$141.144
Amortización Período	\$1.037	\$3.240	\$3.978	\$3.978	\$2.940
Amortización Acumulada	\$1.037	\$4.277	\$8.255	\$12.232	\$15.173
Equipo de Respaldo					
Inversión	\$9.246	\$4.966	\$0	\$0	\$0
Inversión Acumulada					
Equipo	\$9.246	\$14.212	\$14.212	\$14.212	\$4.966
Valor Residual	\$14.905	\$35.492	\$37.519	\$37.519	\$22.614
Base Amortizable	\$52.846	\$125.836	\$133.023	\$133.023	\$80.177
Amortización Período	\$1.101	\$2.622	\$2.771	\$2.771	\$1.670
Amortización Acumulada	\$1.101	\$3.723	\$6.494	\$9.265	\$10.936
Total Amortización Mensual	\$47.924	\$145.336	\$252.823	\$358.703	\$460.267
Total Amortización Acumulada	\$50.737	\$198.886	\$454.522	\$816.037	\$1.279.117
Datos de Amortización	Años	Porcentajes			
Equipo en Renting	3	3%			
Equipo de Respaldo	4	2%			
Gastos de Establecimiento	6	1%			
Valor Residual		22 %			

La amortización únicamente se aplica a la inversión que se realiza en el equipo informático destinado para renting, pero no al mobiliario y equipo de oficina, debido a normas contables de Nicaragua.

En el caso de TECHRENTING la inversión en equipo para renting es un valor que incrementa anualmente debido a que representa la fuente generadora de ingresos y aumenta proporcionalmente a la demanda del servicio.

Para calcular la amortización, se clasificó los equipos bajo dos categorías: los destinados para renting y los destinados para respaldo. Los que únicamente se destinan para renting, se venderán al final de su vida útil, tres años, a un valor del 22% del coste de adquisición. Dentro de los equipos de respaldo se incluyen los

equipos que se adquieren exclusivamente para esta función y los equipos que se retienen una vez que los entrega el cliente para destinarse por un año a respaldo. Estos equipos tienen una vida útil de cuatro años.

13.2 Balance

	BALANCE					
	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo	\$54.525	\$360.496	\$592.604	\$778.288	\$1.126.850	\$1.447.108
Inmovilizado	\$24.525	\$330.496	\$562.604	\$748.288	\$1.096.850	\$1.417.108
Gastos de establecimiento	\$7.647	\$6.372	\$5.098	\$3.823	\$2.549	\$1.274
Gastos de Constitución	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447
Gastos de Primer Establecimiento	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200
Amortización Acumulada		-\$1.274	-\$2.549	-\$3.823	-\$5.098	-\$6.372
Inmovilizado Material	\$16.878	\$14.065	\$11.252	\$8.439	\$5.626	\$2.813
Inmovilizado Material Bruto	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878
Amortización Acumulada	\$0	-\$2.813	-\$5.626	-\$8.439	-\$11.252	-\$14.065
Inversión en Equipo Informático		\$310.058	\$546.254	\$736.025	\$1.088.675	\$1.413.021
Equipo Informático		\$356.707	\$736.965	\$1.178.284	\$1.888.362	\$2.671.700
Amortización Acumulada		-\$46.649	-\$190.710	-\$442.259	-\$799.687	-\$1.258.679
Activo Circulante	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000
Existencias						
Clientes						
Tesorería	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000
Pasivo	\$54.525	\$360.496	\$592.604	\$778.288	\$1.126.850	\$1.447.108
Fondos Propios	\$320.000	\$313.762	\$482.538	\$845.118	\$1.540.700	\$2.429.617
Capital Social	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000
Reservas	\$0	\$0	-\$6.238	\$162.538	\$525.118	\$1.220.700
Aportaciones socios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pérdidas y Ganancias		-\$6.238	\$168.776	\$362.581	\$695.582	\$888.917
Acreedores a largo plazo	\$0	\$37.000	\$28.600	\$19.000	\$7.600	\$0
Deuda Principal a largo plazo	\$0	\$37.000	\$28.600	\$19.000	\$7.600	\$0
Deuda Secundaria a largo plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Acreedores a corto plazo	-\$265.475	\$9.734	\$81.467	-\$85.830	-\$421.450	-\$982.509
Deuda entidades crédito corto plazo	-\$261.604	\$5.947	\$3.845	-\$286.296	-\$797.561	-\$1.493.048
Proveedores	\$0	\$4.054	\$4.131	\$4.209	\$4.288	\$4.369
Otros Acreedores(IVA)	-\$3.871	-\$268	\$3.832	\$8.200	\$11.646	\$15.993
Impuesto de Sociedades	\$0	\$0	\$69.659	\$188.058	\$360.177	\$490.177

13.3 Análisis De Sensibilidad

El proyecto proporciona un valor actual neto (VAN) de \$209.491 a una tasa de 15% de descuento, partiendo de los ingresos en el escenario esperado. Con el estudio de sensibilidad se determinó que el proyecto soporta hasta un 25,96% de reducción en los ingresos.

Ingresos Totales	Tasa de descuento	Período(años)	VAN (dólares)
Base	15%	5	\$209.491
25,96%	15%	5	\$0,000

13.4 Escenarios

Se plantearon tres escenarios: optimista, esperado y pesimista. La variable determinante de los escenarios es el consumo anual promedio de los clientes, que afecta directamente los ingresos de la empresa.

En el escenario optimista se planteo un incremento del 7% en el consumo anual en los dos primeros años. En los últimos tres años se estableció una tasa de incremento más baja, 2%, debido a que repercuten los incrementos de los dos primeros años al estimar que se mantiene el 70% de los clientes iniciales.

De manera similar en el escenario pesimista se plantea una disminución del 7% en el consumo anual en los primeros años y 2% en los tres siguientes años.

El impacto de los escenarios en el VAN, se presenta en la siguiente tabla:

VAN 5 Años			
Tasa Dto.	Escenario Optimista	Escenario Esperado	Escenario Pesimista
10%	\$356.552	\$316.178	\$236.912
15%	\$245.461	\$210.757	\$146.845
20%	\$159.380	\$129.331	\$77.520
25%	\$92.120	\$65.929	\$23.749

INGRESOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Escenario Optimista	\$183.156	\$549.375	\$945.680	\$1.510.382	\$1.871.362
Escenario Esperado	\$166.004	\$513.176	\$897.448	\$1.478.245	\$1.843.696
Escenario Pesimista	\$150.940	\$473.098	\$826.346	\$1.355.265	\$1.705.889

RECUPERACION DE INVERSIÓN		
Escenario Optimista	Escenario Esperado	Escenario Pesimista
2 años 4 meses	2 años 6 meses	2 años 7 meses

14 Aspectos Jurídicos

14.1 Elección Del Tipo De Sociedad

La forma jurídica que se ha seleccionado para constituir la empresa es la de sociedad anónima. Esta forma jurídica brinda una serie de ventajas con respecto a otras y los trámites necesarios para su constitución son sencillos y económicos.

En primer lugar, se trata de una sociedad mercantil en la que la responsabilidad del accionista es limitada, solo hasta el monto de sus respectivas acciones; la propiedad de dichas acciones puede transferirse rápidamente.

Es un régimen jurídico que garantiza a la empresa una gran estabilidad y permanencia, por ejemplo si un accionista que es al mismo tiempo el gerente general fallece o se ausenta por cualquier razón, esta continúa existiendo y puede proseguir sus actividades.

De igual forma en una sociedad anónima es relativamente fácil conseguir capital considerable, por los aportes de numerosos inversionistas y la emisión de varios tipos de acciones y títulos a largo plazo que puede hacer. También resulta relativamente fácil obtener crédito a largo plazo ofreciendo importantes activos como garantías.

Otra ventaja es que los propietarios o accionistas pueden dejar la dirección en mano de diferentes ejecutivos especializados en la administración de empresas.

14.2 Tramites De Constitución De La Sociedad

El proceso para registrar exitosamente los artículos de incorporación para una compañía recién formada es simple. El Registro toma alrededor de seis semanas en este proceso. Una corporación no obtendrá su status legal hasta que sea registrada. El costo de registro varía dependiendo del capital inicial.

Se requiere realizar los siguientes trámites para inicio de operaciones:

1. Inscripción de Sociedad ante el Registro Mercantil
2. Inscripción como Comerciante ante el Registro Mercantil
3. Inscripción como Contribuyente ante la Dirección General de Ingresos (DGI)
4. Solvencia Municipal ante la Alcaldía de Managua (ALMA)
5. Matrícula de Apertura de Negocio ante la Alcaldía de Managua (ALMA)

Como primer paso se contratará los servicios de un abogado y notario público para que elabore, en escritura pública, la constitución de la empresa como sociedad anónima. En la escritura se detallarán los estatutos de la empresa, actividad económica, entre otros. Posteriormente, se deberá inscribir la sociedad ante el registro mercantil. Esto le da personería jurídica a su empresa.

Como segundo paso, se deberá inscribir la sociedad como comerciante y sellar los cuatro libros contables (diario, mayor, actas y acciones) ante el registro mercantil. Esto le da facultad para operar, brindándole seguridad jurídica y protección de sus derechos frente a terceros.

El tercer paso será registrarse como contribuyente y aperturar obligaciones fiscales ante la Dirección General de Ingresos (DGI). En este trámite le será asignado a la empresa el RUC¹⁵, que servirá para todas las transacciones tributarias, como las declaraciones de impuestos, pagos, solvencias, etc.

Finalmente, se requiere una solvencia municipal y la matricula de inicio de operaciones ante la Alcaldía de Managua (ALMA). Este paso le da legalidad al negocio en el municipio de Managua.

Los siguientes documentos son requeridos para realizar los trámites antes mencionados:

- Escritura de Constitución de Sociedad, en original y 1 copia certificada.
- Solicitud de Inscripción como Comerciante ante el Registro Mercantil (original en papel sellado).
- Poder General de Administración y 1 copia certificada.
- 4 libros contables de la empresa (Diario, Mayor, Actas y Acciones).
- 3 copias de la Constitución de Sociedad, inscrita en el Registro Mercantil (2 certificadas).
- 2 copias certificadas del Poder General de Administración, inscrito en el Registro Mercantil.
- 3 copias de la cédula de identidad del Representante Legal.
- 3 copias de Poder Especial para realizar trámite ante DGI y ALMA y cédula del gestor.
- 2 copias de la residencia nicaragüense o constancia de tramitación y pasaporte.(en caso que el Representante Legal sea extranjero)
- 2 copias de la cédula de identidad de cada socio. (residencia o pasaporte en caso de ser extranjero)
- 2 copias de constancia de disponibilidad de servicio público(agua, luz, teléfono o contrato de arriendo)
- 1 copia de la 1er página de las inscripciones del Libro Diario y Mayor (RM y DGI).
- 1 copia del Pasaporte (en caso que el Representante Legal sea extranjero).
- 2 copias del RUC.
- Completar formulario de solicitud de RUC.
- Completar 2 formularios de solicitud de Solvencia Municipal.
- Completar formulario de solicitud de Matrícula Municipal.

Aranceles			
Inscripción de Constitución	min. C\$500	max. C\$20.000	1% del capital social
Inscripción de Constitución en libros internos			C\$ 60,00
Solicitud de Comerciante			C\$ 100,00
Inscripción Libros Contables	libros de 50		
	hojas		C\$ 25,00
	libros de 100		
	hojas		C\$ 50,00
Inscripción de Libros en DGI			C\$ 50,00
Formato Solicitud Solvencia		(C\$14 c/u)	C\$ 28,00
Formato de Matrícula			C\$ 5,00
Matrícula	Capital menor a C\$50.000		C\$ 500,00
	Capital mayor a C\$50.000		1% del capital
Constancia de Matrícula			1% de Matrícula

¹⁵ Registro Único del Contribuyente

14.3 Trámites de la actividad empresarial

Las sociedades están en obligación de afiliarse a la seguridad social, para posteriormente dar de alta a su personal. En el caso de una sociedad anónima los documentos requeridos son los siguientes:

- Escritura Constitutiva debidamente inscrita en el registro mercantil.
- Poder General de Administración a favor del Representante Legal
- Cédula de Identidad Ciudadana del Representante legal, si es Nicaragüense o de Residencia, si es Extranjero.
- RUC
- Matricula de la Alcaldía.
- Constancia de la DGI.
- Formulario establecido por el INSS
- Carta solicitud de afiliación.

La empresa deberá realizar el trámite de afiliación de asegurados para su personal, presentando los siguientes documentos:

- Cédula de identidad ciudadana y /o partida de nacimiento original a los menores de 16 años.
- Llenar formulario *Notificación de Ingresos del Trabajador* si ya tiene número de Seguro social.
- Llenar formulario de *Cédula de Inscripción del Asegurado* cuando ingresa por primera vez al seguro social y/o no recuerde su número de afiliado.

La sociedad también tendrá una serie de obligaciones fiscales, tales como pagar un porcentaje fijo del 30% de renta imponible e impuestos municipales. Los dividendos están exentos del pago de Impuesto sobre la Renta.

Para los efectos del impuesto sobre la renta, se entenderá como año gravable general para todos los contribuyentes, el período fiscal ordinario comprendido entre el 1º de julio de un año y el 30 de junio del siguiente año.

Todas las corporaciones y personas que frecuente o esporádicamente se dediquen a la venta de bienes, a las actividades profesionales o a la prestación de servicios deberán pagar un impuesto municipal. El porcentaje de este impuesto es del 1% sobre la cantidad total del ingreso bruto percibido. Ingreso bruto se entiende como las ventas o créditos o cualquier otra utilidad derivada de su actividad comercial.

Registro del Nombre Comercial

Por nombre comercial se entiende todo signo susceptible de representación gráfica que identifica a una empresa en el tráfico mercantil y que sirve para distinguirla de las demás empresas que desarrollan actividades idénticas o similares.

El nombre de la sociedad será distinto a la denominación del negocio, por lo cual será necesario registrar el nombre comercial seleccionado. El nombre comercial será TECHRENTING, y la denominación de la sociedad será SOLUCIONES INFORMÁTICAS S.A.

14.4 Contrato de Renting

El contrato de servicio de renting informático será un único documento contractual que incluirá la totalidad de los productos y servicios que integran la solución informática elegida (hardware, software, instalación, mantenimiento, formación, etc.)

La empresa ofrecerá flexibilidad en el contrato y en los equipos:

- Habrá un único interlocutor
- Acuerdo claro (oferta clara y sencilla que no incluye costes adicionales)
- Opciones de pago flexible
- Posibilidades cuando se necesite una ampliación del equipo arrendado o un cambio de la maquina.

En el anexo 16.3 se incorpora un modelo de contrato de renting.

14.5 Contratos De Los Trabajadores

Los contratos de los trabajadores se elaborarán respetando las normas establecidas en “El Código de Trabajo” que regula la relación entre el empleado y empleador, contratos de trabajo y todos los aspectos relacionados al ámbito laboral en Nicaragua.

Bajo la legislación Nicaragüense existen ciertos derechos otorgados a los trabajadores como son:

Salario Mínimo

El salario mínimo será fijado por la Comisión Nacional de Salario Mínimo, que se regirá conforme a la legislación laboral. Los montos de los salarios mínimos son actualizados periódicamente.

Vacaciones

El empleado tendrá el derecho de gozar de quince días de vacación continuos y remunerados por cada seis meses ininterrumpidos de servicio al mismo empleador.

Bonificación Obligatoria

El empleado tiene el derecho de recibir una bonificación obligatoria la cual consiste en un mes de sueldo después de un año continuo de trabajo, o la parte proporcional que corresponda al período de tiempo trabajado, mayor de un mes y menor de un año.

Obligación del empleador para registrar al empleado en el Seguro Social

El empleador está obligado a registrar en el Seguro Social a sus empleados, dentro del tercer día de haber sido contratado.

En el anexo 16.4 se incorpora un modelo de contrato laboral.

14.6 Otras Consideraciones

Será necesario contratar una póliza de seguro general sobre los equipos informáticos y las instalaciones físicas de la oficina, que cubra los gastos que ocasionaría cualquier incidente o siniestro (robo, incendio, inundaciones, etc.). De igual forma, se contratará una póliza de seguro de responsabilidad civil, que pueda cubrir eventuales demandas en contra de la empresa.

En adición será necesario realizar los trámites de contratación con compañías suministradoras de los servicios básicos: agua, luz, teléfono.

15 Bibliografía

- “TICs en las PYMES de Centroamérica”. 2004. Ricardo Monge-González, Cindy Alfaro-Azofeifa y José I. Alfaro-Chamberlain.
- “Informe Anual 2005”. Banco Central de Nicaragua. <http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/anual/>
- “Una Economía Dinámica”. Agencia de promoción de inversiones de la República de Nicaragua. http://www.pronicaragua.org/espanol/index.php?option=com_content&task=view&id=25&Itemid=98
- “Guía para inicio de operaciones.” Ventanilla Única de Inversiones. Nicaragua, 2004. Lorena César Guillén. MIFIC, CSJ, DGI & ALMA.
- “Computadoras: mercado de 35 millones US\$”. Diario Confidencial. 2003. <http://www.confidencial.com.ni/2003-336/tecnologia1-336.htm>
- “La guerra de los clones”. Diario Confidencial. 2003. <http://www.confidencial.com.ni/2003-336/tecnologia1a-336.htm>
- “Empujón para el leasing.” Diario La Prensa. 2006. <http://www-ni.laprensa.com.ni/archivo/2006/febrero/01/economia/economia-20060201-02.html>
- “Perspectivas empresariales para 2006”. Cámaras Oficiales de España en Iberoamérica. 2005.
- “La Importancia De La Pequeña Y Mediana Empresa”. Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC). Dirección de Políticas de Fomento a la PYME (DPYME). <http://www.mific.gob.ni>

16 Anexos

16.1 Oferta de Competidores

16.1.1 Datasystems: Oferta de productos

Ordenadores de Escritorio

Modelo	Características	Precio (Efectivo)	Cuota Mensual
DELL Optiplex Minitorre	Procesador Intel Pentium IV de 3.2 Ghz Memoria de 256MB Disco Duro 80GB Monitor Dell CRT de 17" Unidad de CD 48X	\$1033	\$47,04
EKO Computer Minitorre	Procesador Intel Celeron 2.53 Ghz Memoria DDR 256MB Kingston Disco Duro de 80GB Monitor de 15" Unidad de CD 52X	\$429	\$17,10
DELL Optiplex Minitorre	Procesador Intel Pentium IV de 3.2 Ghz Memoria de 256MB Disco Duro 80GB Monitor Dell Flat Panel de 17" Unidad de CD 48X	\$240	\$55,59
EKO Computer Minitorre	Procesador Intel Pentium IV de 3.0 Ghz Memoria DDR 256MB Kingston Disco Duro de 80GB Monitor de 15" Unidad de CD 52X	\$579	\$27,78

Ordenadores Portátiles

Modelo	Características	Precio (Efectivo)	Cuota Mensual
DELL InspironTM 2200	Procesador Portátil Intel® Pentium® M 725 a 1.70GHz, Microsoft® Windows® XP Professional en Español Pantalla de 15" XGA LCD 512MB Onboard DDR,2 DIMM Unidad Combo Quemador CD's CD-RW / DVD 24X Disco Duro Ultra ATA de 40GB Batería de 8 Celdas 60 Watt Spare AC Adapter Maletín	\$1199	-

Impresoras

Modelo	Características	Precio (Efectivo)	Cuota Mensual
HP DeskJet 3920	Velocidad 14 ppm en negro Velocidad 10 ppm en color Resolución 1200 * 4800 dpi Bandeja de entrada 80 hojas Interface USB	\$55	\$2,99
Okidata B4250	Velocidad de 23 ppm Procesador PowerPC de 266 MHz Impresión clara y nítida de 1200 * 600 ppp Memoria Ram expandible a 272 MB Toner con capacidad de hasta 6.000 páginas	\$299	\$12,79

16.1.2 Microsa: Oferta de productos

Ordenadores de Escritorio

Modelo	Características	Precio
Ordenador Microsa Intel Pentium 4 De 2.8 Ghz	Intel Pentium 4 Velocidad de 2.8 GHz Bus Frontal de 533 MHz 256 MB DDR PC2700 Exp. a 2 GB Disco duro: 80 GB Combo DVD / CD-RW 3.5" 1.44 MB floppy Fax Modem de 56 KB Ethernet 10/100 Teclado y Mouse PS/2 con su base y Parlantes	Con Monitor de 15" AOC : \$596,85 Con Monitor de 17" AOC: \$619,85
Ordenador Microsa Intel Pentium 4 De 3.0 Ghz	Tipo minitorre Intel Pentium 4 Velocidad de 3.0 GHz Bus Frontal de 800 MHz Ram 256 MB DDR PC2700 expandible a 2 GB Disco duro: 80 GB Teclado y Mouse PS/2 con su base y Parlantes	Con Monitor de 15" AOC: \$688,85 Con Monitor de 17" AOC: \$711,85
Ordenador Hp Compaq Dx 2000 2.8 Ghz	Tipo minitorre Intel Pentium 4 Velocidad de 2.8 GHz Bus Frontal Lateral 800 MHz Disco duro 80 GB 256 MB DDR PC3200 expandible a 4 GB CD-ROM de 48x 3.5" 1.44 MB floppy Microsoft Windows XP Pro en Español Teclado HP y Mouse HP PS/2 con su base	Con Monitor de 15" AOC: \$976,35 Con Monitor de 17" AOC: \$993,15 Con Monitor de 17" DELL TFT (Pantalla Plana): \$1212,1
Ordenador Hp Pavillon A1220n	Tipo Minitorre Intel Pentium 4 Velocidad del procesador 2.93 GHz Bus Frontal de 533 MHz 512 MB DDR2 DDR PC3200 expandible a 4 GB Disco duro 200 gb sata Quemador de DVD 3.5" 1.44 MB floppy Fax Modem de 56 KB Ethernet Broadcom 10/100 Microsoft Windows XP Home en Ingles Teclado HP y Mouse HP PS/2 con su base	Con Monitor de 15" AOC: \$884,35 Con Monitor de 17" HP S7540: \$901,6 Con Monitor de 17" DELL TFT (Pantalla Plana): \$1120,1
Ordenador Gateway E4300	Intel Pentium IV 3.0 GHZ Ram 512 DDR Disco Duro 40 GB Unidad de Floppy de 3.4" 1.44 MB Fax MODEM de 56KB Tarjeta Ethernet 10/100 Microsoft Windows XP Pro en Inglés	Con monitos de 17" DELL pantalla plana: \$993,6 Con monitor de 19" HP pantalla plana: \$1097,1

Ordenadores Portátiles

Modelo	Características	Precio
Toshiba Tecra A5-SP559	Intel Pentium M 1.86 GHz, Bus frontal 533 MHz Ram 12 MB PC2700 DDR333 Disco Duro de 80 GB Pantalla de 14" TFT WXGA Quemador de DVD SuperMulti Tarjeta Ethernet 10/100 Tarjeta de red inalámbrica Intel Pro/Gíreles 2200BG Microsoft Windows XP Profesional en español Peso: 5,2 lb	\$1874,5
HP Compaq NX6110C	Intel Celeron M 1.4 GHz Ram 256MB DDR SDRAM expandible a 1GB Disco Duro de 40 GB Combo DVD ROM/Quemador de CD Fax MODEM de 56K v.92 Tarjeta Ethernet 10/100 Microsoft Windows XP Home	\$1148,85

16.1.3 Datatex: Oferta de Productos

Ordenadores de Escritorio

Modelo	Características	Precio
Ordenador Datatex: Económica	Procesador Intel Celeron 2.4 Ghz Ram 128 MB DDR Disco Duro 40GB Maxtor Monitor SVGA 15" LG Fax Modem 56k integrado Tarjeta de red 10/100 integrada CD lector 52x, marca LG Parlantes, micrófono Teclado, ratón marca Genus PS/2 Alfombra.	\$410 + 15%
Ordenador Datatex: Deluxe I	Intel Pentium IV 2.6 Ghz Memoria Ram 256 MB DDR Disco Duro 40 GB Maxtor Floppy Interno 1.44 MB Monitor Color SVGA 15" LG Tarjeta de video compartida con la memoria Ram 32 MB Fax Modem 56k integrado Tarjeta de red 10/100 integrada CD lector 52x, marca LG Parlantes, micrófono Teclado, ratón marca Genus PS/2 Alfombra.	\$520 +15%
Ordenador Datatex: Deluxe II	Intel Pentium IV 2.8 Ghz Memoria Ram 256 MB DDR Disco Duro 40 GB Maxtor Floppy Interno 1.44 MB Monitor Color SVGA 17" LG Tarjeta de video compartida con la memoria Ram 32 MB Fax Modem 56k integrado Tarjeta de red 10/100 integrada CD RW MARCA LG 52X24X52 Parlantes, micrófono Teclado, ratón marca Genus PS/2 Alfombra.	\$610 +15%

Impresoras

Modelo	Características	Precio
Lexmark E230	18 ppm monocromo 600*600 dpi Soporta toner 2,500 páginas	\$430
Lexmark C510m	30 ppm negro/8 ppm color 1200*1200 dpi	\$470

16.1.4 Corporación Roberto Terán G.: Oferta de Productos

Ordenadores de Escritorio

Modelo	Características	Precio (Efectivo)	Cuota Mensual
Gate Nexs	Procesador Intel Celeron 1.7 GHz 256 MB de Memoria RAM 40 GB Disco Duro Unidad Quemadora de CD's 52x Fax Modem 56 K Monitor Samsung 15 pulgadas Sistema Operativo Lindows Os 4.0 Garantía 1 año	\$599	\$22,27

Ordenadores Portátiles

Modelo	Características	Precio (Efectivo)	Precio
Portátil Satelite A-10	Procesador Intel Celeron 2.4 GHz 256 MB de Memoria RAM 40 GB Disco Duro Unidad Quemadora de CD's 52x Unidad de DVD ROM Fax Modem 56 K Tarjeta de red 10/100 Pantalla 15 pulgadas Sistema Operativo Windows XP Profesional Garantía 1 año	\$1699	\$63,17

Impresoras

Modelo	Características	Precio (Efectivo)	Cuota Mensual
HP Laserjet 1015	Tecnología de impresión láser Resolución de 1200 dpi Velocidad de 15 ppm 16 Mb de Memoria Garantía de 1 año	\$290	\$11,11

16.2 Tablas Financieras

16.2.1 Ventas Mensuales del Primer Año

ORDENADORES PARA RENTING												
	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Ordenadores Desktop												
Alto Rendimiento	6	6	6	6	6	6	6	7	7	7	6	6
Medio Rendimiento	8	8	9	10	12	13	14	14	14	12	13	13
Bajo Rendimiento	11	11	13	14	16	17	17	17	16	17	15	15
Ordenadores Portátiles												
Alto Rendimiento	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Medio Rendimiento	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Bajo Rendimiento	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2	2	1
Servidores Torre												
Alto Rendimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Medio Rendimiento	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Servidores de Rack												
Alto Rendimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Medio Rendimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Switches												
Alto Rendimiento	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Medio Rendimiento	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1
Impresoras												
Alto Rendimiento	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Medio Rendimiento	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Total	29	31	36	40	44	46	47	48	49	47	45	43

16.2.2 Nuevos Ingresos Mensuales del Primer Año

INGRESOS NUEVOS DE RENTING												
	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Ordenadores Desktop												
Alto Rendimiento	\$450	\$414	\$414	\$414	\$414	\$414	\$414	\$483	\$483	\$483	\$414	\$414
Medio Rendimiento	\$473	\$440	\$495	\$549	\$659	\$714	\$769	\$769	\$769	\$659	\$714	\$714
Bajo Rendimiento	\$586	\$544	\$643	\$693	\$792	\$841	\$841	\$841	\$792	\$841	\$742	\$742
Ordenadores Portátiles												
Alto Rendimiento	\$0	\$0	\$0	\$84	\$84	\$84	\$84	\$84	\$84	\$84	\$84	\$84
Medio Rendimiento	\$0	\$76	\$76	\$76	\$76	\$76	\$76	\$76	\$76	\$76	\$76	\$76
Bajo Rendimiento	\$62	\$58	\$58	\$116	\$58	\$116	\$58	\$116	\$116	\$116	\$116	\$58
Servidores Torre												
Alto Rendimiento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Medio Rendimiento	\$0	\$0	\$82	\$0	\$82	\$0	\$82	\$0	\$82	\$0	\$82	\$0
Servidores de Rack												
Alto Rendimiento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Medio Rendimiento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Switches												
Alto Rendimiento	\$0	\$0	\$42	\$42	\$42	\$42	\$42	\$42	\$42	\$42	\$42	\$42
Medio Rendimiento	\$66	\$61	\$31	\$31	\$31	\$31	\$31	\$31	\$61	\$61	\$31	\$31
Impresoras												
Alto Rendimiento	\$0	\$38	\$38	\$38	\$38	\$38	\$38	\$38	\$38	\$38	\$38	\$38
Medio Rendimiento	\$31	\$29	\$59	\$88	\$88	\$88	\$88	\$88	\$88	\$88	\$88	\$88
Total	\$1.669	\$1.661	\$1.938	\$2.131	\$2.364	\$2.445	\$2.523	\$2.569	\$2.631	\$2.489	\$2.427	\$2.288

16.2.3 Ingresos Acumulados del Primer Año

INGRESOS POR RENTING ACUMULADOS MENSUALES												
	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Ordenadores Desktop												
Alto Rendimiento	\$450	\$864	\$1.278	\$1.692	\$2.106	\$2.520	\$2.934	\$3.417	\$3.900	\$4.383	\$4.797	\$5.211
Medio Rendimiento	\$473	\$913	\$1.408	\$1.957	\$2.616	\$3.331	\$4.100	\$4.869	\$5.639	\$6.298	\$7.012	\$7.727
Bajo Rendimiento	\$586	\$1.131	\$1.774	\$2.467	\$3.259	\$4.100	\$4.942	\$5.783	\$6.575	\$7.416	\$8.159	\$8.901
Ordenadores Portátiles												
Alto Rendimiento	\$0	\$0	\$0	\$84	\$167	\$251	\$334	\$418	\$502	\$585	\$669	\$752
Medio Rendimiento	\$0	\$76	\$153	\$229	\$305	\$381	\$458	\$534	\$610	\$687	\$763	\$839
Bajo Rendimiento	\$62	\$120	\$178	\$294	\$352	\$468	\$526	\$642	\$758	\$874	\$990	\$1.048
Servidores Torre												
Alto Rendimiento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Medio Rendimiento	\$0	\$0	\$82	\$82	\$163	\$163	\$245	\$245	\$327	\$327	\$408	\$408
Servidores de Rack												
Alto Rendimiento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Medio Rendimiento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Switches												
Alto Rendimiento	\$0	\$0	\$42	\$85	\$127	\$170	\$212	\$255	\$297	\$340	\$382	\$425
Medio Rendimiento	\$66	\$127	\$158	\$188	\$219	\$249	\$280	\$311	\$372	\$433	\$464	\$494
Impresoras												
Alto Rendimiento	\$0	\$38	\$76	\$114	\$152	\$190	\$228	\$266	\$304	\$342	\$380	\$418
Medio Rendimiento	\$31	\$61	\$120	\$208	\$296	\$384	\$472	\$560	\$648	\$736	\$824	\$912
Total	\$1.669	\$3.330	\$5.268	\$7.399	\$9.763	\$12.208	\$14.731	\$17.300	\$19.931	\$22.421	\$24.848	\$27.136

16.2.4 Cuadro de Amortización

AMORTIZACION DEL PRIMER AÑO												
	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Gastos de Establecimiento												
Inversión Mensual	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647	\$7.647
Amortización												
Período	\$106	\$106	\$106	\$106	\$106	\$106	\$106	\$106	\$106	\$106	\$106	\$106
Amortización												
Acumulada	\$106	\$212	\$319	\$425	\$531	\$637	\$743	\$850	\$956	\$1.062	\$1.168	\$1.274
Equipo en Renting												
Inversión Mensual	\$18.351	\$21.515	\$24.981	\$27.494	\$26.632	\$31.409	\$32.381	\$33.000	\$30.047	\$31.996	\$31.210	\$29.424
Inversión												
Acumulada Equipo	\$18.351	\$39.866	\$64.847	\$92.341	\$118.973	\$150.382	\$182.763	\$215.763	\$245.810	\$277.807	\$309.016	\$338.441
Valor Residual	\$4.037	\$8.770	\$14.266	\$20.315	\$26.174	\$33.084	\$40.208	\$47.468	\$54.078	\$61.117	\$67.984	\$74.457
Base Amortizable	\$14.314	\$31.095	\$50.580	\$72.026	\$92.799	\$117.298	\$142.555	\$168.296	\$191.732	\$216.689	\$241.033	\$263.984
Amortización												
Período	\$398	\$864	\$1.405	\$2.001	\$2.578	\$3.258	\$3.960	\$4.675	\$5.326	\$6.019	\$6.695	\$7.333
Amortización												
Acumulada	\$398	\$1.261	\$2.666	\$4.667	\$7.245	\$10.503	\$14.463	\$19.138	\$24.464	\$30.483	\$37.178	\$44.511
Equipo de Respaldo Especial												
Inversión Mensual	\$1.617	\$0	\$0	\$0	\$3.702	\$0	\$0	\$0	\$3.701	\$0	\$0	\$0
Inversión												
Acumulada Equipo	\$1.617	\$1.617	\$1.617	\$1.617	\$5.319	\$5.319	\$5.319	\$5.319	\$9.021	\$9.021	\$9.021	\$9.021
Valor Residual	\$356	\$356	\$356	\$356	\$1.170	\$1.170	\$1.170	\$1.170	\$1.985	\$1.985	\$1.985	\$1.985
Base Amortizable	\$1.261	\$1.261	\$1.261	\$1.261	\$4.149	\$4.149	\$4.149	\$4.149	\$7.036	\$7.036	\$7.036	\$7.036
Amortización												
Período	\$26	\$26	\$26	\$26	\$86	\$86	\$86	\$86	\$147	\$147	\$147	\$147
Amortización												
Acumulada	\$26	\$53	\$79	\$105	\$192	\$278	\$364	\$451	\$597	\$744	\$891	\$1.037

	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Equipo de Respaldo												
Inversión Mensual	\$1.732	\$0	\$0	\$0	\$4.228	\$0	\$0	\$0	\$3.286	\$0	\$0	\$0
Inversión Acumulada Equipo	\$1.732	\$1.732	\$1.732	\$1.732	\$5.960	\$5.960	\$5.960	\$5.960	\$9.246	\$9.246	\$9.246	\$9.246
Valor Residual	\$381	\$381	\$381	\$381	\$1.311	\$1.311	\$1.311	\$1.311	\$2.034	\$2.034	\$2.034	\$2.034
Base Amortizable	\$1.351	\$1.351	\$1.351	\$1.351	\$4.649	\$4.649	\$4.649	\$4.649	\$7.212	\$7.212	\$7.212	\$7.212
Amortización												
Período	\$28	\$28	\$28	\$28	\$97	\$97	\$97	\$97	\$150	\$150	\$150	\$150
Amortización Acumulada	\$28	\$56	\$84	\$113	\$209	\$306	\$403	\$500	\$650	\$800	\$951	\$1.101
Total Amortización Mensual	\$558	\$1.024	\$1.566	\$2.161	\$2.867	\$3.548	\$4.249	\$4.964	\$5.729	\$6.422	\$7.098	\$7.736
Total Amortización Acumulada	\$558	\$1.583	\$3.148	\$5.310	\$8.177	\$11.725	\$15.974	\$20.938	\$26.667	\$33.089	\$40.188	\$47.924
Datos de Amortización												
	Años	Porcentajes										
Equipo en renting	3	3%										
Equipo de respaldo	4	2%										
Gastos de Establecimiento	6	1%										
Valor Residual	22 %											

16.2.5 Cuenta de Resultados Primer Año

CUENTA DE RESULTADOS												
	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Ingresos												
Ingresos por renting	\$1.669	\$3.330	\$5.268	\$7.399	\$9.763	\$12.208	\$14.731	\$17.300	\$19.931	\$22.421	\$24.848	\$27.136
Venta de equipo de segunda mano	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Ingresos	\$1.669	\$3.330	\$5.268	\$7.399	\$9.763	\$12.208	\$14.731	\$17.300	\$19.931	\$22.421	\$24.848	\$27.136
Gastos de Explotación												
Gastos de Personal	\$8.543	\$5.543	\$5.543	\$5.543	\$5.543	\$5.543	\$5.543	\$5.543	\$5.543	\$5.543	\$5.543	\$5.543
Gastos Administrativos	\$2.708	\$2.428	\$2.428	\$2.428	\$2.428	\$2.428	\$2.428	\$2.428	\$2.428	\$2.428	\$2.428	\$2.428
Gastos de Venta	\$2.153	\$2.152	\$2.180	\$2.199	\$2.222	\$2.230	\$2.238	\$2.243	\$2.249	\$2.235	\$2.229	\$2.215
Total Gastos de Explotación	\$13.404	\$10.123	\$10.151	\$10.170	\$10.193	\$10.202	\$10.209	\$10.214	\$10.220	\$10.206	\$10.200	\$10.186
Resultado Bruto de Explotación	-\$11.735	-\$6.793	-\$4.883	-\$2.771	-\$430	\$2.006	\$4.522	\$7.086	\$9.711	\$12.215	\$14.648	\$16.950
Amortización	\$558	\$1.024	\$1.566	\$2.161	\$2.867	\$3.548	\$4.249	\$4.964	\$5.729	\$6.422	\$7.098	\$7.736
Resultado Neto de Explotación	-\$12.293	-\$7.818	-\$6.449	-\$4.932	-\$3.298	-\$1.542	\$272	\$2.122	\$3.982	\$5.793	\$7.550	\$9.214
Resultados Financieros	\$516	\$459	\$400	\$335	\$267	\$204	\$144	-\$42	-\$224	-\$270	-\$303	-\$326
Resultados Antes de Impuestos	-\$11.777	-\$7.359	-\$6.049	-\$4.598	-\$3.030	-\$1.337	\$416	\$2.079	\$3.758	\$5.522	\$7.247	\$8.889
Impuesto Sobre la Renta (30%)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Resultado Después de Impuestos	-\$11.777	-\$7.359	-\$6.049	-\$4.598	-\$3.030	-\$1.337	\$416	\$2.079	\$3.758	\$5.522	\$7.247	\$8.889

16.2.6 Balance

	BALANCE												
	Inicio	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Activo	\$75.433	\$95.689	\$118.870	\$143.968	\$175.429	\$203.055	\$230.953	\$258.754	\$289.825	\$315.165	\$339.042	\$360.496	\$75.433
Inmovilizado	\$45.433	\$65.689	\$88.870	\$113.968	\$145.429	\$173.055	\$200.953	\$228.754	\$259.825	\$285.165	\$309.042	\$330.496	\$45.433
Gastos de establecimiento	\$7.541	\$7.434	\$7.328	\$7.222	\$7.116	\$7.010	\$6.903	\$6.797	\$6.691	\$6.585	\$6.479	\$6.372	\$7.541
Gastos de Constitución	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447	\$6.447
Gastos de Primer Establecimiento	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200	\$1.200
Amortización Acumulada	-\$106	-\$212	-\$319	-\$425	-\$531	-\$637	-\$743	-\$850	-\$956	-\$1.062	-\$1.168	-\$1.274	-\$106
Inmovilizado Material	\$16.644	\$16.410	\$16.175	\$15.941	\$15.706	\$15.472	\$15.237	\$15.003	\$14.769	\$14.534	\$14.300	\$14.065	\$16.644
Inmovilizado Material Bruto	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878	\$16.878
Depreciación Acumulada	-\$234	-\$469	-\$703	-\$938	-\$1.172	-\$1.407	-\$1.641	-\$1.875	-\$2.110	-\$2.344	-\$2.579	-\$2.813	-\$234
Inversión en Equipo Informático	\$21.248	\$41.845	\$65.366	\$90.805	\$122.606	\$150.574	\$178.812	\$206.954	\$238.365	\$264.046	\$288.263	\$310.058	\$21.248
Equipo Informático	\$21.700	\$43.215	\$68.196	\$95.690	\$130.252	\$161.661	\$194.043	\$227.043	\$264.077	\$296.073	\$327.283	\$356.707	\$21.700
Amortización Acumulada	-\$452	-\$1.370	-\$2.830	-\$4.885	-\$7.646	-\$11.087	-\$15.231	-\$20.089	-\$25.711	-\$32.027	-\$39.020	-\$46.649	-\$452
Activo Circulante	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000
Existencias													
Cientes													
Tesorería	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000

	BALANCE												
	Inicio	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Pasivo	\$75.433	\$95.689	\$118.870	\$143.968	\$175.429	\$203.055	\$230.953	\$258.754	\$289.825	\$315.165	\$339.042	\$360.496	\$75.433
Fondos Propios	\$308.223	\$300.865	\$294.815	\$290.218	\$287.187	\$285.850	\$286.267	\$288.346	\$292.104	\$297.626	\$304.873	\$313.762	\$308.223
Capital Social	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000
Reservas	\$0	-\$11.777	-\$19.135	-\$25.185	-\$29.782	-\$32.813	-\$34.150	-\$33.733	-\$31.654	-\$27.896	-\$22.374	-\$15.127	\$0
Aportaciones socios													
Pérdidas y Ganancias	-\$11.777	-\$7.359	-\$6.049	-\$4.598	-\$3.030	-\$1.337	\$416	\$2.079	\$3.758	\$5.522	\$7.247	\$8.889	-\$11.777
Acreedores a largo plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$39.400	\$38.800	\$38.200	\$37.600	\$37.000	\$0
Deuda Principal a largo plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$39.400	\$38.800	\$38.200	\$37.600	\$37.000	\$0
Deuda Secundaria a largo plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Acreedores a corto plazo	-\$232.790	-\$205.176	-\$175.946	-\$146.250	-\$111.759	-\$82.795	-\$55.314	-\$68.992	-\$41.079	-\$20.662	-\$3.432	\$9.734	-\$232.790
Deuda entidades crédito corto plazo	-\$234.082	-\$206.467	-\$177.055	-\$144.393	-\$112.227	-\$84.072	-\$54.059	-\$70.815	-\$42.739	-\$20.997	-\$6.631	\$5.947	-\$234.082
Proveedores	\$4.334	\$4.054	\$4.054	\$4.054	\$4.054	\$4.054	\$4.054	\$4.054	\$4.054	\$4.054	\$4.054	\$4.054	\$4.334
Otros													
Acreedores(IVA)	-\$3.042	-\$2.763	-\$2.944	-\$5.911	-\$3.586	-\$2.777	-\$5.309	-\$2.230	-\$2.394	-\$3.719	-\$855	-\$268	-\$3.042
Impuesto de Sociedades	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

16.2.7 Cash Flow

	CASH FLOW												
	Inicio	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Capital De Trabajo	\$33.871	\$28.708	\$28.709	\$28.890	\$31.856	\$29.531	\$28.723	\$31.254	\$28.176	\$28.340	\$29.665	\$26.801	\$26.214
+Existencias													
+Clientes													
+Tesorería	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000
-Proveedores	\$0	-\$4.334	-\$4.054	-\$4.054	-\$4.054	-\$4.054	-\$4.054	-\$4.054	-\$4.054	-\$4.054	-\$4.054	-\$4.054	-\$4.054
-Otros Acreedores	\$3.871	\$3.042	\$2.763	\$2.944	\$5.911	\$3.586	\$2.777	\$5.309	\$2.230	\$2.394	\$3.719	\$855	\$268
Incremento Capital De Trabajo	\$33.871	-\$5.163	\$1	\$181	\$2.966	-\$2.325	-\$809	\$2.532	-\$3.078	\$164	\$1.325	-\$2.864	-\$587
Cash Flow													
+Beneficio Antes De Impuestos		-\$11.778	-\$7.362	-\$6.052	-\$4.600	-\$3.033	-\$1.340	\$414	\$2.076	\$3.755	\$5.519	\$7.244	\$8.885
+Amortizaciones		\$558	\$1.024	\$1.566	\$2.161	\$2.867	\$3.548	\$4.249	\$4.964	\$5.729	\$6.422	\$7.098	\$7.736
-Incremento Capital De Trabajo	-\$33.871	\$3.746	-\$1	-\$181	-\$2.757	\$2.116	\$809	-\$2.323	\$2.870	-\$164	-\$1.116	\$2.655	\$587
-Pago Impuesto De Sociedades	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
=Cash Flow Operaciones Corrientes	-\$33.871	-\$7.474	-\$6.338	-\$4.668	-\$5.196	\$1.950	\$3.016	\$2.340	\$9.910	\$9.321	\$10.825	\$16.998	\$17.209
-Inversión Y Reinversión	-\$24.525	-\$21.700	-\$21.515	-\$24.981	-\$27.494	-\$34.562	-\$31.409	-\$32.381	-\$33.000	-\$37.034	-\$31.996	-\$31.210	-\$29.424
=Cash Flow Operaciones Reales	-\$58.396	-\$29.175	-\$27.853	-\$29.649	-\$32.690	-\$32.612	-\$28.393	-\$30.041	-\$23.090	-\$27.713	-\$21.171	-\$14.212	-\$12.216
+ Incremento De Capital	\$320.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
+ Disposición Deuda Pral. Largo		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$39.400	-\$600	-\$600	-\$600	-\$600

	Inicio	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
+Disposición Deuda Sec. Largo		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
- Pago Dividendos		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
=Cash Flow Operaciones Reales Y Finan	\$261.604	-\$29.175	-\$27.853	-\$29.649	-\$32.690	-\$32.612	-\$28.393	-\$30.041	\$16.310	-\$28.313	-\$21.771	-\$14.812	-\$12.816
Cash Flow Acumulado	\$261.604	\$232.429	\$204.576	\$174.928	\$142.237	\$109.625	\$81.232	\$51.191	\$67.501	\$39.188	\$17.417	\$2.605	-\$10.211

16.2.8 Distribución del Resultado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Distribución del Resultado				\$126.076	\$174.503
Porcentaje				20%	20%

16.2.9 Financiación

FINANCIACIÓN													
	Inicio	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Capital Social	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000
Incremento De Capital Social	\$320.000												
Capital Social	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000	\$320.000
Tesorería Mínima	\$30.000												
Deudas Con Entidades de Crédito a Lp		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$39.400	\$38.800	\$38.200	\$37.600	\$37.000
Deuda Principal A Largo Plazo													
Disposición Devolución (A Saco: Dispos/Meses)									\$40.000				
Acumulado									\$600	\$600	\$600	\$600	\$600
									\$39.400	\$38.800	\$38.200	\$37.600	\$37.000
Deuda Secundaria A Largo Plazo													
Disposición						\$0							
Devolución							\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Acumulado						\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Deudas con Entidades de Crédito a Cp	-\$261.604	-\$234.082	-\$206.467	-\$177.055	-\$144.393	-\$112.227	-\$84.072	-\$54.059	-\$70.815	-\$42.739	-\$20.997	-\$6.631	\$5.947
Acumulado	-\$261.604	-\$234.082	-\$206.467	-\$177.055	-\$144.393	-\$112.227	-\$84.072	-\$54.059	-\$70.815	-\$42.739	-\$20.997	-\$6.631	\$5.947

16.2.10 Coste de la Financiación Ajena

COSTE DE LA FINANCIACION AJENA												
	ene-07	feb-07	mar-07	abr-07	may-07	jun-07	jul-07	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07	dic-07
Resultados Financieros	\$516	\$459	\$400	\$335	\$267	\$204	\$144	-\$42	-\$224	-\$270	-\$303	-\$326
Int. Deudas Con Ent. de Crédito a Lp	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$172	\$342	\$337	\$332	\$326
Deuda Principal a Largo Plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$172	\$342	\$337	\$332	\$326
Tipo de Interés	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%
Deuda Secundaria a Largo Plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Tipo De Interés	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%	0,88%
Deudas con Entidades de Crédito a Cp	-\$516	-\$459	-\$400	-\$335	-\$267	-\$204	-\$144	-\$130	-\$118	-\$66	-\$29	-\$1
Tipo De Interés	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%	0,21%

16.3 Contrato de Renting

CONTRATO DE RENTING

REUNIDOS

El Sr. ..., gerente de la empresa Soluciones Informáticas, S.A., constituida en escritura pública otorgada ante Sr. ..., Notario de ..., e inscrita en el Registro Público Mercantil con fecha de ... de ... de ..., libro ..., tomo ..., folio ..., con RUC núm. ..., y con domicilio social en ..., calle ..., con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Sr. ..., Notario de ... con fecha de ... de ... de ..., a partir de ahora arrendador, de una parte;

Sr. ..., gerente de la empresa ..., constituida en escritura pública otorgada ante Sr. ..., Notario de ..., e inscrita en el Registro Público Mercantil con fecha de ... de ... de ..., libro ..., tomo ..., folio ..., con RUC núm. ..., y con domicilio social en ..., calle ..., con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Sr. ..., Notario de ... con fecha de ... de ... de ..., a partir de ahora arrendatario, de otra parte;

Acuerdan celebrar el presente CONTRATO DE RENTING, de acuerdo con las siguientes,

ESTIPULACIONES

I. La empresa Soluciones Informáticas, S.A. entrega en arriendo a la empresa ... los equipos informáticos de su propiedad especificada en el anexo 1 del presente contrato para el desarrollo de las actividades diarias de la empresa ..., sin que la misma pueda ser utilizada para fines distintos sin autorización expresa de la empresa arrendadora.

II. La empresa arrendataria inspecciona los equipos informáticos confirmando que se encuentra en perfecto estado para el uso al que van a ser destinados.

III. El presente contrato comienza el día de hoy, finalizando en fecha de ... de ... de

IV. El precio del arrendamiento es de ... dólares que se fracciona en ... mensualidades, abonando la empresa ... a la empresa arrendadora la cantidad de ... mensuales, en los cinco primeros días cada mes, ingresando dicha suma en la cuenta que la empresa Soluciones Informáticas, S.A. tiene abierta en el Banco de América Central (BAC), número de cuenta

V. Por el presente contrato la empresa ... entrega a la empresa arrendadora la cantidad de ... dólares en garantía del cumplimiento de las obligaciones. Dicha suma se reintegrará cuando la empresa arrendataria devuelva los equipos informáticos en buen estado, habiendo cumplido su obligación del pago de las rentas.

VI. La empresa arrendadora se obliga al mantenimiento de los equipos informáticos, seguros e impuestos. Cuando la reparación requiera de un mínimo de

dos días, la empresa arrendadora se obliga a reemplazar el equipo informático por otro de similares características temporalmente hasta que finalice la reparación, o definitivamente.

VII. La empresa arrendadora se obliga a la evicción y saneamiento por vicios ocultos.

VIII. Si la empresa arrendataria incumple su obligación de pago de las rentas, la empresa arrendadora podrá exigirlos manteniendo la vigencia del contrato o podrá pedir la resolución del mismo con la restitución de los equipos informáticos y exigiendo el pago de las cantidades de las rentas vencidas.

IX. Para resolver cualquier cuestión derivada del presente contrato las partes se someten expresamente a los Tribunales de Managua con renuncia del fuero propio.

Conformes, firman el presente contrato de renting, por duplicado y a un solo efecto, Sr. ..., como gerente de la empresa Soluciones Informáticas, S.A., y Sr. ..., como gerente de la empresa

En ... a ... de ... de

16.4 Contrato Laboral

Nosotros: , mayor de edad, soltero, Ingeniero en Sistemas de Información, de nacionalidad Nicaragüense, identificado con cédula de identidad No. XXX-XXXXXX-XXXXX, actuando en mi condición de Gerente Administrativo-Financiero y Representante Legal de la sociedad SOLUCIONES INFORMÁTICAS S.A., en adelante llamada el Contratante, y Sr.(a) , mayor de edad, de nacionalidad Nicaragüense, de profesión, identificada con cédula de identidad No. XXX-XXXXXX-XXXXX, actuando en mi propio nombre y representación en lo sucesivo llamado el Técnico Comercial, hemos convencido en celebrar como al efecto celebramos el presente Contrato Laboral con arreglo a las condiciones y estipulaciones siguientes:

Cláusula primera (Objeto del Contrato)

El Técnico Comercial prestará sus servicios profesionales que consisten en:

- Conocer el mercado, para tomar las medidas necesarias para adaptarse a las necesidades o tendencias de sus clientes.
- Seguir la política de precios de la compañía y las condiciones de venta.
- Atención y captación de clientes en su área de actuación.
- Apertura del mercado, incrementando la cartera de clientes y mantener o potenciar los ya existentes.
- Reportar a la Dirección comercial los resultados obtenidos.
- Asesorar a los clientes sobre las nuevas tecnologías

Cláusula segunda (Valor del Contrato y Forma de Pago)

El Contratante, en concepto de sueldo, pagara al Técnico Comercial la cantidad total de, suma que incluye todas las prestaciones a que pudiese tener derecho conforme la ley laboral de la República de Nicaragua, incluyendo indemnizaciones, aguinaldo y vacaciones. El desembolso se realizará el día treinta de cada mes.

Se deducirá de los pagos las retenciones e impuestos que establezca la ley tributaria al momento de realizarse el pago. El pago se realizará en dólares o córdobas, de acuerdo a la tasa de cambio oficial al día de pago.

Cláusula tercera (Duración y Vigencia del Contrato)

El presente contrato tendrá una duración por tiempo indefinido y podrá ser anulado por el Contratante si el Técnico Comercial no cumple con algunas de las responsabilidades establecidas.

Cláusula quinta

El Contratante proporcionara al Técnico Comercial el espacio físico, equipo y materiales para el desarrollo de las actividades durante la prestación de sus Servicios Profesionales.

Cláusula sexta (Resolución del Contrato)

Si el Consultor, a juicio de Técnico Comercial, no cumpliera con las obligaciones contraídas en el presente contrato, o el resultado de las mismas resultare deficiente, El Contratante podrá resolverlo dando aviso, por escrito, al Técnico Comercial, con una semana de anticipación, sin más responsabilidad, que la cancelación de su correspondiente remuneración por los servicios brindados hasta el día estipulado en la comunicación como fecha de resolución del contrato.

Cláusula séptima (Declaración)

El Contratante y el Técnico Comercial, declaran: Que están enterados del contenido del presente contrato y lo aceptamos en todas y cada una de las partes.

Cláusula octava (Acuerdo)

En fe de lo anterior, firmamos el presente contrato laboral, por duplicado, recibiendo una copia El Contratante, y otra el Técnico Comercial, el día .. de del año

Ing.
Director Administrativo-Financiero
SOLUCIONES INFORMÁTICAS S.A

.....
Técnico Comercial