

Introducción

En el Ecuador existe un número importante de empresas que contemplan actividades de importación de bienes y servicios en sus procesos operativos. Dichas actividades de compras por importación, deben cumplir con ciertos requisitos de orden legal que impone la legislación ecuatoriana. La figura # 1, presenta un flujo de las actividades que se realizan en el proceso de importación de mercaderías.

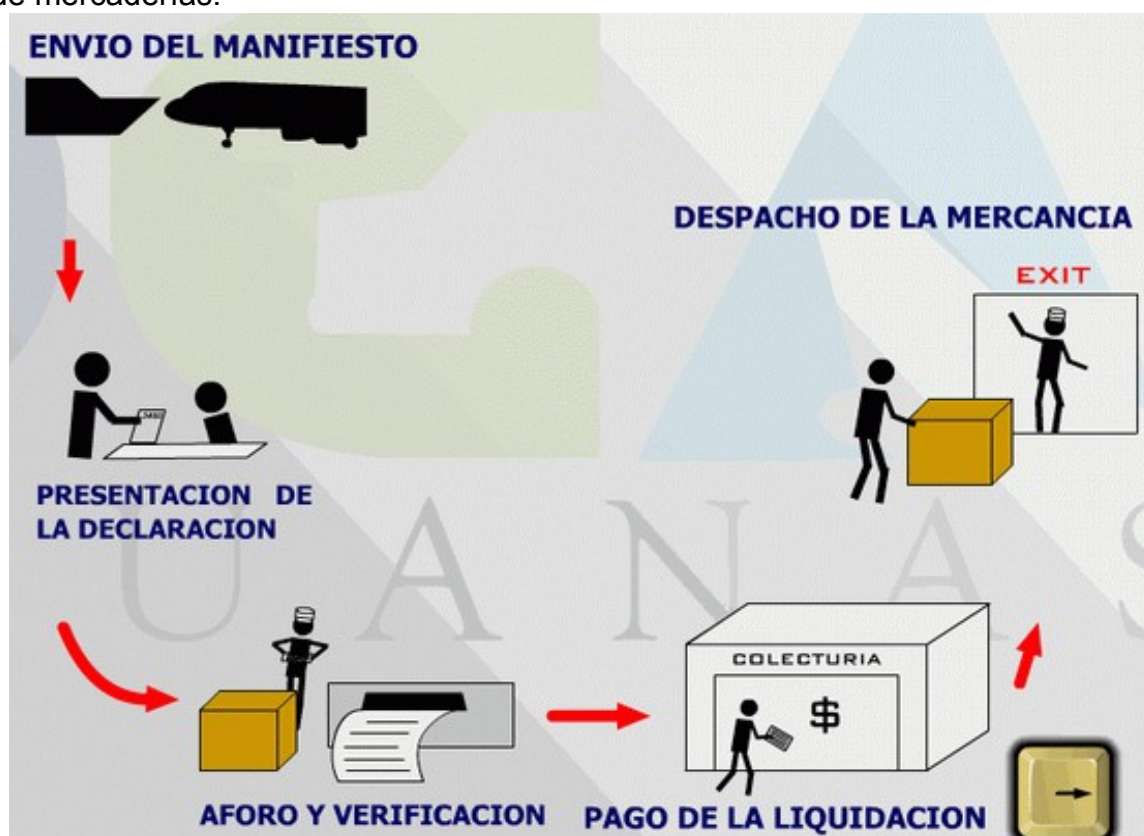


Figura # 1

El estudio de factibilidad que se presenta en esta investigación, analiza aspectos importantes del mercado y el entorno que lo rodea, con el objetivo de entrar a competir en el medio ecuatoriano, con una solución tecnológica ó producto de software, que agilite el proceso de importación de mercaderías.

Se plantea la idea de crear un producto diferente, el cual plantea las siguientes ventajas competitivas:

- Será el primer sistema automático de gestión de procesos de importación que se oferte a través del Internet “Web-based”. Las opciones de software existentes deben ser instaladas en el computador de cada cliente.
- Está enfocado a prestar su servicio a un segmento o mercado objetivo desatendido. Alrededor de 1000 empresas medianas y pequeñas, que no tienen la capacidad económica para adquirir una de las soluciones existentes en el mercado.
- El precio que tendrá el uso del sistema es inferior al ofertado por la competencia, sustentado sobre todo costo operativo bajo.

Se presenta un análisis completo de la oportunidad de desarrollo del negocio, partiendo con la investigación de las empresas o segmento objetivo de la ciudad de Quito, aunque el negocio plantea la necesidad de expandir operaciones a otras zonas geográficas del país, como lo son los puertos más importantes del país: Guayaquil, Manta, y Esmeraldas. Luego se realiza un estudio de la situación actual, con lo cual se pone de manifiesto el plan estratégico que se debe seguir para lograr el éxito del proyecto.

Finalmente se elabora un plan financiero proyectado, el mismo que confirma la factibilidad de desarrollo del producto de software. Este plan presenta varios indicadores favorables tomando en cuenta el riesgo que plantea el entorno actual. Se estima que con aproximadamente el 50% del mercado objetivo (500 clientes), se logrará un punto de equilibrio del negocio. La inversión inicial de \$ 83.640,00 puede ser recuperada al cabo de 2 años y 8 meses, con una tasa interna de retorno del 39%.