



Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil
UTEG

TESINA EN OPCION AL TITULO DE:
Ingeniería en Sistemas Mención Redes y
Comunicaciones

Autor: Danny Miguel Pérez Anchundia

Nombre del Proyecto: Implementación de una Empresa Dedicada
a Asesoría de Sistemas de Redes y Seguridad

Guayaquil - Ecuador



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE
GUAYAQUIL

UTEG

TESINA EN OPCIÓN AL TÍTULO DE:

INGENIERIA EN SISTEMAS MENCIÓN REDES Y
COMUNICACIONES

AUTOR: DANNY MIGUEL PÉREZ ANCHUNDIA

NOMBRE DEL PROYECTO: IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA DEDICADA A ASESORÍA DE SISTEMAS DE
REDES Y SEGURIDAD

GUAYAQUIL- ECUADOR

Agradecimiento

Mis mas sinceros agradecimientos a la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, a la Guía designada para la Tesina y a los maestros que dirigieron las clases seminario que han aportado a la realización de este proyecto.

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mi familia por estar siempre a mi lado, a mis padres, a mis hermanos que me apoyaron al curso de mi carrera profesional, y enseñarme que no debo de rendirme y continuar adelante a pesar de los obstáculos que se presenten.

Tabla de contenido

Capítulo 1: Antecedentes.....	1
1.1 Macro entorno del Sector.....	1
1.2 MISIÓN.....	4
1.3 VISIÓN.....	4
1.4 VALORES.....	4
1.5 Cultura Empresarial.....	5
1.6 Justificación del proyecto.....	6
1.7 Objetivo General.....	7
1.8 Objetivos Específicos.....	7
1.9 Meta.....	7
1.10 Análisis FODA.....	8
1.11 Factores Claves del éxito.....	13
1.12 Análisis de la industria y las 5 fuerzas de Porter.....	15
Capitulo 2 : Análisis de Mercado y Comercialización.....	19
2.1 Características del Mercado.....	19
2.2 Estructura de Mercado.....	21
2.3 Mercado Objetivo.....	21
2.4 Análisis de la demanda: Encuestas y Estadísticas.....	22
2.5 Análisis de la oferta : Empresa y sus competidores.....	29
2.6 Plan de Marketing.....	30
2.7 Estrategias de Marketing: Precio, Producto, Promoción, Plaza.....	34
2.8 Matriz BCG.....	38
Capitulo 3: Estudio Organizacional.....	39
3.1 Constitución del Negocio.....	39
3.2 Organigrama.....	40
3.3 Funciones.....	41
3.4 Cadena de Valor y Operaciones.....	42
3.5 Diagrama de servicio u Operación:.....	43
3.6 Responsabilidad Social y Cuidado del Medio Ambiente.....	44
Capitulo 4 : Ingeniería del Proyecto.....	45
4.1 Determinación de recursos.....	45
4.2 Localización geográfica.....	46
4.3 Inversión inicial.....	47
4.4 Estado Financiero Anual.....	47
4. 5 Estados Financieros Proyectados a 5 años.....	48
4.6 Razones Financieras: Circulante, deuda, actividad y rentabilidad.....	49
4.7 Punto de Equilibrio.....	50
4.8 Flujo de efectivo, TIR y VAN.....	51
Capitulo 5: Conclusiones y Recomendaciones.....	52
Anexos.....	54
Bibliografía.....	67

Capítulo 1: Antecedentes

1.1 Macro entorno del Sector

Los avances tecnológicos cada día nos van impresionando mas, las empresas a pasar del tiempo han dejado de lado guardar la información mas importante de sus empresas en papel, miles de carpetas guardadas en archiveros que ocupaban gran espacio físico de una empresa.

En las ultimas décadas las empresas han venido adoptando los sistemas de tecnología de la información, guardando toda la información de su empresa, ya sean estos financieros, operacionales, de sus recursos humanos etc.

Este cambio ha venido a dar muy buenos resultados, y las empresas que llevan mas tiempo en el mercado, y no se adaptaban a estos cambios, que hoy en día se han vuelto a ser tan importantes, resultaban en ineficiencia en casi cada aspecto de ella, las TI han llegado para quedarse, pero esto no viene sin un lado negativo.

Gracias a la globalización, el ecuatoriano a adoptado también a este beneficio de las TI, gracias a que el internet, las computadoras han venido ha tener precios mas accesibles, estas herramientas se han vuelto indispensables para la vida ya sea personal como profesional, en las empresas igualmente para la comunicación de su personal, registrar un cliente nuevo e ingreso de sus datos en una base de datos, envíos de correos electrónicos sobre una junta de accionistas, etc.

Así como las TI han ayudado a las empresas, estas también han venido con riesgos, personas que han adoptado por aprovechar descuidos, huecos, el uso de software no autorizados (software pirata), el auge de virus informáticos, estos han representado en algunos casos problemas graves a las empresas, principalmente desprestigiándolos, su imagen como empresa principalmente, por su falta de atención a datos delicados confiados por sus clientes, o proveedores.

El problema radica primero en que el empresario ecuatoriano no toma tan serio el asunto de los riesgos informáticos, no hasta que son victimas de ello, a pesar de toda la tecnología que nos brinda las TI (Tecnologías de la información) en la actualidad, algunos empresarios aun así creen que es de solo contratar a alguien que te brinde un software para que maneje sus procesos de la empresa y datos de ella, estos datos son muy delicados, y propensos a caer en manos de personas que buscan beneficiarse de ella.

Las personas que se dedican a estos actos delictivos, de atacar a los sistemas tecnológicos se les llaman hackers, personas dedicadas a interferir en la comunicación entre una estación informática A entrelazada por medio de una red a una estación informática B, aunque sus intenciones dependerán mucho de que tipo de hackers serán, por ejemplo hay hackers que simplemente atacan por el solo propósito de protestar por algún descontento que tenga moralmente con la victima, pero hay delincuentes que usan estos ataques para robar información delicada de la empresa, bases de datos robados que finalmente terminan siendo vendidos a personas desconocidas para usos indebidos, esto puede llegar a dar un mal nombre a la empresa afectada.

Un estudio realizado por la Universidad Católica de Quito revela que semanalmente se realizan 7 ataques de desfiguración de sitios de entidades públicas y de entidades privadas, aunque no se comenten al respecto, se dan 11 ataques a ellos, estas cifras son alarmantes ya que demuestra el poco interés del empresario en estos asuntos.

Es necesario que el Gobierno también sea mas estricto y con parámetros mas técnicos sobre los ataques informáticos, por ejemplo, es muy llamativo para los hackers informáticos de que en paginas gubernamentales deje al libre alcance datos delicados como cedula de identidad, propiedades, problemas legales y otros datos personales que el atacante podría aprovecharse de ello y extorsionar al ciudadano.

SECVAUL S.A. es el nombre de proyecto de una nueva empresa que se enfocara en cubrir las necesidades de sus clientes de manera de asesoramiento y auditoria sobre todo lo concierne a información que puede estar buscando toda empresa, negocio, o persona natural en lo que concierne al mundo de las redes informáticas.

SECVAUL S.A. buscara siempre brindar información de ultima tecnología, principalmente enfocándose a las seguridades de datos, ayudar al cliente a proteger todos sus datos de ataques de intrusos, buscando su integridad. El servicio que brindara SECVAUL S.A. es garantizada ya que todos nuestros colaboradores serán asesores profesionales, con experiencia, y certificados de seguridad informáticas como CCSP (Cisco Certified Security Professional) y CCNA (Cisco Certified Network Associate), también contaremos con auditores en informática con certificados como CISA, brindando un servicio calidad ISO 27002:2005, también buscando que todos los aspectos informáticos de la empresa del cliente se lleve de una manera mas eficiente.

1.2 MISIÓN

Conocer profundamente las necesidades y requerimientos del cliente, adelantándonos a sus expectativas y asegurando su lealtad, al proporcionar un crecimiento sostenible y rentable por medio de Innovación, siguiendo estándares de auditoría de seguridades informáticos importantes como el ISO 27002:2005 .

1.3 VISIÓN

Para el 2017 llegar a ser reconocidos como una de las Compañías más competitivas de la ciudad, a través de Procesos de excelencia, orientación al mercado; y con el compromiso de fomentar un bienestar continuo para todos

1.4 VALORES

- Competitividad: Buscamos un valor agregado muy importante en nuestro servicio y hacer a la atención al cliente una prioridad.
- Trabajo en equipo: La organización busca trabajar en conjunto, que todos interactúen con los demás compañeros de trabajo, así sean de otro departamento.
- Actitud de Liderazgo: Siempre visualizaremos nuestro trabajo con motivación, proyectándonos como líderes e importantes para nuestros clientes.

- Honestidad: La seguridad informática es lo mas importante para nuestros clientes, brindar una imagen de honestidad y confianza de sus sistemas informáticos es una prioridad en SECVAUL.
- Responsabilidad: Servicio post-venta y mantenimiento.
- Aprendizaje: Capacitación continua y siempre preocupados por el bienestar del cliente.

1.5 Cultura Empresarial

La Empresa SECVAUL tiene como principal propósito es la atención al cliente, todas las personas que conformamos SECVAUL se comprometen, creen en que el los pilares fundamentales que sostienen a la empresa son, los clientes y nuestra unión como una sola, todos estamos enfocados de brindar al cliente la mayor seguridad, desarrollarles una confianza a nosotros, que los clientes mentalicen a SECVAUL como sinónimo de seguridad informática.

Todos estamos comprometidos como empresa a evolucionar, ya sea profesionalmente, tecnológicamente y personalmente.

Cada uno de nosotros sentimos lo que nosotros hacemos y tenemos como nuestro propósito no solamente tener rentabilidad, ya sea por remuneración o por ganancias, si no que nuestro trabajo en realidad tiene un propósito mucho mas allá, que nuestro trabajo es tan importante, indispensable para nuestros clientes, nuestro trabajo ayuda a que los objetivos de nuestros clientes se cumplan.

Tenemos como creencia que nuestro trabajo en conjunto es muy importante, todos sentimos que nuestro trabajo nos motiva a ayudar a que SECVAUL crezca como empresa, la comunicación entre departamentos y supervisores es

indispensable, el apoyo de unos a otros motiva a que todos nos comprometamos con nuestra misión como empresa.

1.6 Justificación del proyecto

El proyecto nace principalmente pensando en la seguridad de los datos informáticos.

En la actualidad los datos informáticos es información delicada para una empresa, y es muy importante cuidar esta información de la manera mas responsable, ya que estos datos pueden incluir información de clientes de la empresa, proveedores, datos delicados que si se pierden por algún motivo puede costar muy caro a la empresa, SECVAUL S.A. busca asesorar la mejor manera de mantener segura esta información, encriptado y respaldado.

Las empresas en la actualidad, es una realidad que la gran mayoría cuentan con su propio personal de sistemas, pero esto no garantiza a que este completamente invulnerable a ataques informáticos, cabe recalcar que no hay ningún sistema informático completamente y cien por ciento seguro, la mayoría de los encargados del sistema informático no esta muy bien capacitados para poder enfrentar estos problemas, o simplemente se les paga muy poco, y su responsabilidad es muy grande ya que un ataque por ejemplo a un banco puede llegar a ser un daño muy grande a su imagen con sus clientes ya que ya no confiarían en aquel entidad privada.

1.7 Objetivo General

Conocer profundamente las necesidades y requerimientos del cliente, adelantándonos a sus expectativas y asegurando su lealtad, al proporcionar un crecimiento sostenible y rentable por medio de: Innovación, Excelencia en los Procesos, Costos Competitivos y Ejecución Efectiva de nuestro Servicio. Buscando el Liderazgo a través del ofrecimiento de un Servicio con un alto valor agregado y convirtiéndonos en una importante fuente de talento humano que contribuya de forma justa al desarrollo de país.

1.8 Objetivos Específicos

- Recuperar la inversión en un lapso de dos años, proyectando obtener un ingreso favorable.
- Abrir 2 sucursales al tercer año de inicio de actividades de la compañía.
- Dentro de 2 años, estar posicionados en nuestra industria en todo el norte de la ciudad.
- Anualmente mantener una tasa de retorno por encima del índice inflacionario.
- Captar gran parte del mercado nacional y posicionarnos en el mercado de las auditorías informáticas y seguridad de datos en el país

1.9 Meta

Nuestros servicios se caracterizan por darle seguridad y confianza a nuestros clientes, pues se trata de informarlos, analizar sus resultados mes a mes, para prevenirlos de cualquier inconveniente con sus datos informáticos, por esto nuestro servicio va de la mano con profesionales con certificados de renombre como CCNA o CCSP. Por lo tanto en nuestro servicio usted puede encontrar

Beneficios grandes para su compañía pues nuestro hacia los clientes es bastante grande, por esto buscamos profesionales con experiencias y que se encuentran en constante capacitación y actualización de todo reglamento que se expide por las autoridades del país, para poderles ofrecer u Servicio de calidad, integro, responsable, y garantizado, a demás, nuestra política es cobrar nuestros honorarios una vez terminado el servicio que se le esta prestando, de esta manera nuestros clientes se sienten mas seguros y mas cómodos con nuestro servicio. A demás les ofrecemos un análisis del trabajo, para que puedan tomar decisiones.

1.10 Análisis FODA

Factores Internos

FORTALEZA

- 1.- Personal con experiencia y con ganas de buscar un desarrollo y crecimiento de las diversas empresas que existen en el país para hacerlas mas competitivas y mejorar el nivel socioeconómico.
- 2.- Servicio de calidad garantizado, avalado por certificaciones ISO.
- 3.- Asistencia personalizada, línea telefónica para consultas.

DEBILIDADES

- 1.- Falta de Infraestructura.
- 2.- Ser una entidad privada nueva en el mercado.

Factores Externos

OPORTUNIDADES

- 1.- Mercado atractivo por los avances tecnológicos, manejo muy importante de bases de datos en las empresas de hoy.
- 2.- Desconocimiento de ciertos temas informáticos en las personas.
- 3.- Cambios, actualizaciones y nuevos avances tecnológicos en el campo de las seguridades informáticas.

AMENAZAS

- 1.- Nuevas tendencias y maneras de amenazas informáticos, software malicioso.
- 2.- Un crecimiento significativo en empresarios que desconocen la magnitud de las ataques informáticos.
- 3.- Nuestros clientes se capaciten, se eduquen por si mismo y logren realizar ciertos trabajos solos.

Matriz MEFI

Fortalezas	Peso	Calificación	Peso Pond.
Fortaleza # 1	0.20	5/5	1
Fortaleza # 2	0.25	5/5	1.25
Fortaleza # 3	0.15	4/5	0,6
Debilidades			
Debilidad # 1	0.10	2/5	0.2
Debilidad # 2	0.20	2/5	0.4
Total	1.00		3,45

En la matriz MEFI analizamos que las fortalezas que mas peso tienen como identidad de la empresa son las fortalezas de nuestro servicio de calidad, ya que son avaladas por certificaciones ISO, y este da un valor agregado muy importante a nuestro servicio, siendo nuestra atención al cliente como un cercano segundo.

Nuestra mayor debilidad es que nuestra empresa es nueva en el mercado, así que su marca y posicionamiento aun no esta establecida, y es un reto para nosotros hacernos conocer a nuestros potenciales clientes.

Implementación de una empresa dedicada a la asesoría de sistemas de redes y seguridad

Matriz MEFE

Oportunidades	Peso	Calificación	Peso Pond.
Oportunidad # 1	0.18	4/5	0.72
Oportunidad # 2	0.20	4/5	0,8
Oportunidad # 3	0.25	5/5	1,25
Amenazas			
Amenaza # 1	0.09	1/5	0.09
Amenaza # 2	0.12	2/5	0.24
Amenaza # 3	0.16	2/5	0.32
Total	1,00		3,42

La matriz MEFE demuestra que nuestra mayor oportunidad es el cambio, mejoras y avances tecnológicos, principalmente en el área de seguridades informáticas, con ello subirá nuestro valor agregado de nuestro servicio y a lo que estamos mas enfocados, que es brindar confianza y calidad en nuestro trabajo.

Nuestra mayor amenaza es la capacitación de auditores internos, u otro personal de alguna empresa, aunque aun así con ello no llegaría a los

estándares que ofrecemos, pero algunos empresarios se conforman con tener sus datos informáticos moderadamente protegidos, y aun así están muy vulnerables a ataques.

Matriz DOFA

Estrategias FO:

1. Estrategia de Capacitación a nuestro personal de auditores para que estén actualizados en las nuevas tecnologías y estándares mas importantes de las seguridades y de las TI en general.
2. Incentivar y dar a conocer a las empresas que manejan datos informáticos lo importante que es que estos estén protegidos, mejorando también de cómo las TI ayudan a mejorar procesos y en general el rendimiento de su empresa.
3. Servicio de Call Center para cualquier duda que tenga cualquier potencial cliente.

Estrategia DO:

1. Alianza con empresas publicitarias importantes para hacer conocer nuestro servicio y resaltar nuestra diferenciación a lo que los otros auditores ofrecen.
2. Ampliación de la infraestructura según lo requerido para la prosperidad del negocio.
3. Cubrir el mayor terreno del mercado posible con estrategias de marketing y publicidad.

Estrategias FA:

1. Nuestro servicio contará con capacitación al personal de la empresa del cliente para fomentar la ética informática, medidas de seguridad como usuario, ya sea desde lo más básico, como cuidados con el correo electrónico de la empresa, medidas de manejo seguros de servicios como VPN etc.
2. Desarrollo de estrategia de incentivar a que disminuya y concientice al público sobre el delito informático, el daño que hace a la sociedad y sus consecuencias.

Estrategias DA:

1. Desarrollo de un proceso que estudie datos importantes de la empresa previo a darse el servicio, antecedentes.

1.11 Factores Claves del éxito.

Las claves del éxito son:

- Capacidad de proporcionar un servicio a bajo costo, dado que nuestro servicio es muy flexible y puede adaptarse a las necesidades que tiene el cliente.

Implementación de una empresa dedicada a la asesoría de sistemas de redes y seguridad

- Tener un talento humano capacitado superar todas las expectativas del cliente, brindando un servicio garantizado y avalado por las certificaciones de seguridades informáticos mas importantes en la actualidad.
- Contaremos con un Call center y servicio al cliente de primera dispuestos a responder y saber actuar con rapidez cualquier asunto o inquietud de nuestros clientes.
- Estaremos muy enfocados a que nuestros clientes reciban una atención al cliente de gran calidad, siempre mostrando nuestra imagen como empresa, brindando honestidad, seguridad, rapidez y eficiencia en todo lo que hacemos.

1.12 Análisis de la industria y las 5 fuerzas de Porter



AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES:

La inversión que se hará es recuperable por el hecho de que no es una inversión muy fuerte, puede atraer a nuevos competidores ya que el riesgo de inversión es bajo, por lo que no representaría un gran costo hundido. Nosotros estimamos que al segundo año de actividad, estaremos recuperando lo invertido, y empezando a obtener utilidades a mitad del tercer año, y si es que no se llega a cumplir las expectativas del negocio, podríamos recuperar el capital invertido con la venta de los activos fijos.

Los costos fijos de este tipo de negocios no contiene muchos rubros, pues lo mas fuerte sería el valor del los sueldos, capacitación del personal constante y el del arriendo, por lo que puede ser otro puerta abierta a los nuevos competidores.

En cuanto al aspecto político, con los nuevos mandatos, se restringió la existencia de tercerizadoras.

PODER DE NEGOCIACION DE LOS COMPRADORES:

En la actualidad existen empresas auditoras que prestan servicios de auditoria de seguridades y de auditoria informática en general pero ninguna ha posicionado su marca en el país, lo que hace que el poder de negociación de los compradores sea alto. Tendríamos que crear diferenciación, prestando un servicio de calidad, con la creación de una marca y un slogan que llegue a las metes del consumidor y lo haga sentir seguro y protegido ante cualquier percance.

Hoy en día el mercado de empresas que prestan servicios de auditoría informática, ha aumentado, puesto al gran auge de lo que representa las TI en una empresa, como estas mejoran el sistema ya sea operacional, de recursos humanos, financieros etc.

Muchas empresas prefieren contratar personal para que hagan sus auditorías internamente, pero este tiene sus desventajas, estudios realizados en julio del 2012 en la Universidad Católica de Quito demuestran que de cada 10 ataques cibernéticos a empresas ya sean públicas o privadas, 8 de estas son de personas que trabajan en la misma, ya que estas personas conocen en sí como está estructurado todo el sistema informático de la empresa, como también donde se almacena.

PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES

El poder de negociación de los proveedores, al conseguir el personal capacitado, profesional, y dispuesto, sería nuestra mayor preocupación pues la inversión en este tipo de recurso humano sería un poco alta, y sobre todo cuando hay muchos que prefieren trabajar individualmente prestando sus servicios, aunque otra opción sería que ganen por clientes y cierto porcentaje es de ellos y la otra parte para la empresa, porque así a ellos les brindaría un beneficio, pues al trabajar bajo la figura de una firma la retención por sus honorarios sería menor a la que les hacen como personas naturales.

El poder de negociación de los que nos proveen los suministros es bajo, mientras los que nos proveen el Internet es medio, pues hay empresas que tienen el servicio de Internet a precio más baratos pero con un servicio

deficiente, por lo que trataríamos de obtener un proveedor reconocido por su calidad y atención, sin dejar las puertas cerradas a los demás proveedores porque en algún momento los podremos necesitar. Lo mismo haríamos con los proveedores de nuestros activos fijos, pues analizaremos los precios y la calidad que ofrecen cada uno y nos quedaremos con el mejor.

Amenazas de servicios sustitutos

Nuestros sustitutos serían los profesionales que brindan sus servicios a un costo menor que el nuestro, pues sencillamente ellos pueden ir a realizar los trabajos al lugar donde el cliente se encuentra o puede ejecutarlos desde la comodidad de su hogar, y no tienen el gasto de una oficina y de personal, por lo tanto podrían captar cierto mercado nuestro, en cuanto a precios.

LEALTAD

Existen empresas prestando este servicio, que ya tienen mercado ganado por el tiempo y la experiencia, pero no han logrado lealtad con sus clientes, pues no han logrado mantener una diferenciación entre ellos. En cambio nosotros estaremos pendientes de hacer lazos de confiabilidad y lealtad a través de la calidad de servicio y asesoramiento que le vamos a dar, poniéndonos como socios de ellos y cuidando sus intereses, como si fueran los nuestros.

DIFERENCIACION

Nuestra empresa, busca diferenciarse ante las demás, con la atención a la clientela que nos visite, haciendo que cada persona sienta la confianza y el respaldo de poner en nuestras manos la eficiencia de los procesos informáticos y sus seguridades , así para que mejore la rentabilidad de sus negocios, obteniendo a su vez mejores resultados con nuestros consejos de prevención ante los posibles problemas. A demás contaremos con un call center al cual usted podrá llamar y despejar pequeñas dudas que tenga vía telefónica, o también lo podrá hacer por mensajes con un pequeño costo adicional, lo cual, las empresas existentes que prestan un servicio similar no tienen.

SUSCEPTIBILIDAD AL PRECIO

Los honorarios que se paga por asesorías y auditorías informáticas y de seguridad suelen ser caras, debido al nivel de profesionales que se requieren , sin embargo nuestros precios, se ajustan de acuerdo al tamaño de la Empresa o negocio que tengan las personas naturales o jurídicas que soliciten nuestros servicios. En todo caso nuestra preocupación sería, los profesionales que trabajan independientemente, pues sus honorarios serian mas baratos que los nuestros.

Capitulo 2 : Análisis de Mercado y Comercialización

2.1 Características del Mercado

La característica mas importante de este mercado es que la mayoría de los empresarios adoptan por la medida de contratar sus propios auditores internos, realizan todo los trabajos que corresponden al manejo adecuado del sistema informático de la empresa.

Se pretende comerciar a los empresarios es que primero, siempre hay riesgos en cuando a ataques informáticos, ninguna red o base de datos esta 100% segura, siempre habrá un descuido o algún software malicioso instalado y esto puede perjudicar terriblemente a bastantes aspectos de la empresa, no solo económicamente y operacionalmente, si no también puede afectar a su imagen como empresa.

Existen bastantes casos en que los auditores y encargados del sistema informático de la empresa puede no estar completamente capacitado, necesite tal vez algún mejor método de seguridad, aquí en estos casos es que nosotros queremos incursionar, brindando una auditoria, evaluación de sus sistemas informáticos para que de esa manera se de un reporte que indique en que se debería de mejorar para llegar a tener un sistema de calidad ISO 27002, que le asegura que esta a los mayores estándares de seguridades de redes, y nuestro propio cliente se puede beneficiar y promocionarse con sus clientes que su sistema de tecnologías es de alta calidad.

Según mi investigación en la red sobre empresas que también brinden generalmente auditoria informática son contados, empresas como por ejemplo Cantú software servicios y soluciones informáticas, o Super Tecnic ofrecen este servicio consultoría y auditoria de sistemas, y también ofrecen sobre seguridades, pero lo ofrecen con alguna otra gama de servicios que parecen que se están enfocando aun mas en ellos como ofrecen como mantenimiento de computadoras y también venta de artículos de computación.

La empresa que he investigado que parece que esta mas enfocado al mercado que quiero apuntar es Fugu EC , pero el mas importante es Security Logic Ecuador, ya que esta empresa si esta especializada en consultoría, diseño, y gestión de la seguridad informática y de comunicaciones, pero ellos también tienen otro enfoque mas que es el web hosting, teniendo como clientes empresas como Probank / Viatelecom, Ediasa SA, El diario Manabita, Manavision SA CTT Espe-Cecai, AGFT Academia de Guerra de la FT, Esta ubicado en Quito – Ecuador.

2.2 Estructura de Mercado

Dadas las características previamente mencionadas en el punto 2.1, seria mas apropiado que la estructura del mercado en la que me voy a posicionar es un Oligopolio, ya que es principalmente el mercado esta estructurado por un numero pequeño de prestadores de servicios como el que quiero yo prestar, claro esta que también hay que tomar en cuenta que no solo se puede tomar como las firmas que están posicionadas en el mercado a nivel nacional, si no

también hay un sin numero de personas individuales naturales que también ofrecen este servicio de auditoria ya sea interna o externa, y este es una parte del mercado que hay que considerar.

2.3 Mercado Objetivo

Nuestro mercado objetivo son las compañías, que realicen cualquier tipo de actividad, dispuestas a pagar mas de doscientos dólares, por el trabajo

mensual. Si consideramos los diferentes trabajos extraordinarios, que quieran cumplir y tener en buenas manos todas sus inversiones, que busquen crecimiento, y mejoras para sus empresas.

Y según los resultados que nos dio la encuesta, el 33% está en capacidad de pagar 260 dólares por una asesoría básica. Este porcentaje representa a las compañías que se encuentran geográficamente dentro de nuestro mercado objetivo.

2.4 Análisis de la demanda: Encuestas y Estadísticas

Nuestro mercado objetivo para empezar queremos captar el mercado de todas las empresas, ya sean pequeñas o grandes empresas, que manejen sistemas informáticos, y que deseen mejorar sus sistemas con nuestro servicio.

Nuestras oficinas se encuentran en la vía Samborondón, sector en donde se ubican bastantes empresas y negocios, nos queremos enfocar en este sector geográfico y también en el cantón Duran.

Utilizamos el método del cálculo del tamaño de la muestra finita y la fórmula es esta:

$$n = \frac{Z^2 p q N}{Ne^2 + Z^2 p \cdot q}$$

En donde :

Z= 1.92 que equivale a un 95% de seguridad requerida en el estudio

N= 120 aproximadamente empresas en el sector deseado

p= 0.5 como no se ha tenido suficientes datos , p y q son 0.5

$q = 0.5$

$e = 0.1$ % de margen de error porque no considere para el estudio que se requiera menos de 10% de margen de error

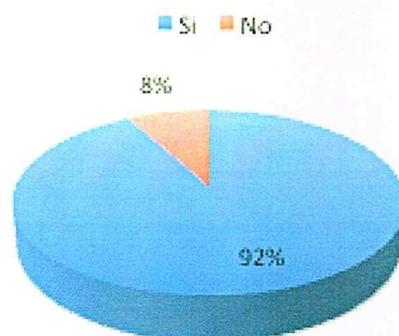
$n = 52, 84$

Se requieren aproximadamente 50 encuestas para poder tener un resultado de 95% de seguridad y margen de error de 10% .

Los Resultados de las encuestas dan lo siguiente:

Pregunta # 1 : ¿Su empresa maneja un sistema informático?

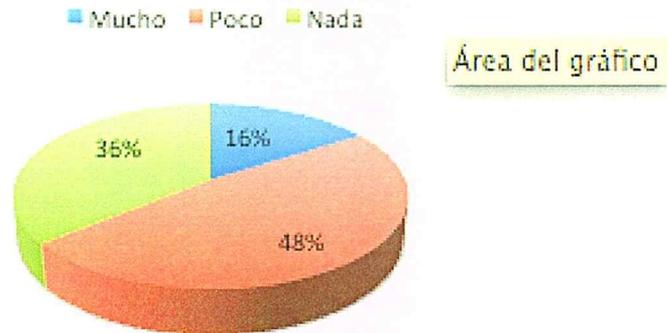
¿Su empresa maneja un sistema informático?



En esta pregunta demuestra que mas del 90% tienen empresas que tienen un sistema informático, respaldando el hecho de que ya la gran mayoría de compañías usan un sistema automatizado y computarizado.

Pregunta # 2 : ¿Conoce sobre los sistemas informáticos de su empresa?

¿Conoce sobre los sistemas informáticos de su empresa?

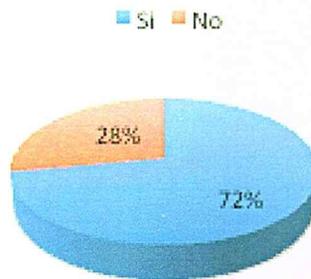


El gráfico demuestra que los supervisores o empresarios encuestados conocen poco a casi nada de cómo funciona el sistema informático de su empresa en si, demuestra que solo los encargados del área de sistemas conocen del caso y esto puede también hasta ser un riesgo si es que el encargado de sistemas no esta capacitado al respecto.

Pregunta # 3: ¿Estaría usted interesado en tener una asesoría al momento implantar un sistema informático?

Estaría usted interesado en tener una asesoría al momento implantar un sistema informático

Área del gráfico



El grafico demuestra que es muy posible la factibilidad del negocio ya que el 72% de los encuestados le gustaría tener una auditoria al implementar un sistema.

Pregunta # 4 : ¿Necesita con mucha frecuencia ayuda para cualquier asunto o duda informática que requiera en cualquier momento?

Necesita con mucha frecuencia ayuda para cualquier asunto o duda informática que requiera en cualquier momento

Área del gráfico

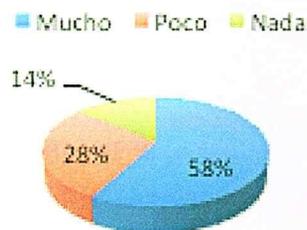


El grafico demuestra cuanta en cuanto frecuencia es necesario para el cliente despejar dudas sobre sus sistemas informáticos, esto significa que a pesar de que la mayoría demuestra pocos problemas, aun así seria necesario crear un

call center para poder despejar dudas del 43% y del 26% de las personas que lo necesiten

Pregunta # 5 : ¿Cree útil la creación de una empresa de Asesoría informática y de seguridad de red , en la Ciudad de Guayaquil?

Cree útil la creación de una empresa de Asesoría informática y de seguridad de red , en la Ciudad de Guayaquil

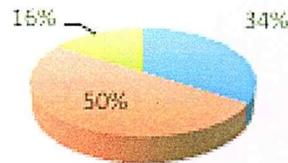


El grafico demuestra claramente el interés de nuestro mercado en que es necesario una compañía que se encargue de asesorar y auditar sistemas informáticos en la ciudad.

Pregunta # 6 : ¿Cree usted que es una buena inversión tener una asesoría de estándares ISO antes de implementar un sistema de informática?

Cree usted que es una buena inversión tener una asesoría de estándares ISO antes de implementar un sistema de informática

■ Mucho ■ Poco ■ Nada

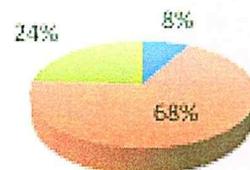


El gráfico demuestra que a pesar del interés, a algunas personas les parece poco importante aun la inversión, tal vez por lo que es muy fuerte , pero con una estrategia de marketing y publicidad, puede esto convencer al publico lo importante que es a futuro invertir en ello.

Pregunta # 7 : ¿Qué tanto se preocupa usted de los ataques cibernéticos que sufre las entidades publicas y privadas en el país?

Qué tanto se preocupa usted de los ataques cibernéticos que sufre las entidades publicas y privadas en el país

■ Mucho ■ Poco ■ Nada



A pesar que si hay preocupación de los ataques cibernéticos, parece que ha sido poco sonado entre el publico en general, y hay parece un desconocimiento de la gravedad de los ataques informáticos, y esto conlleva a un desinterés del problema, pero con una campaña de concientización al respecto esto puede cambiar significativamente.

Pregunta # 8 : ¿Le gustaría tener a alguien que le asesore continuamente y este pendiente de todo lo que concierne a su sistema informático?

¿Le gustaría tener a alguien que le asesore continuamente pendiente de todo lo que concierne a su sistema informático?



Muchos de los encuestados les interesan que al contratar un servicio de auditoria, se le sea asesorado y darle servicio post venta, continuar dando soporte al sistema implementado.

Pregunta # 9 : ¿Se siente a gusto con el servicio informático que le brindan actualmente a su empresa?

**Se siente a gusto con el servicio
Área del gráfico rómico que le brindan
actualmente a su empresa**



Demuestra una opinión muy mezclada sobre el servicio de auditoría, ya sea interna o sea externa, que brindan actualmente en mi sector de mercado, aunque demuestra que la mayoría si están satisfechos, esto igual representa que tampoco esta completamente satisfechos y esto es aprovechable para entrar al mercado

2.5 Análisis de la oferta : Empresa y sus competidores

En el mercado, existen pocas empresas que se dediquen especialmente a la auditoría de sistemas, la mayoría se dedican a dar una gran variedad de servicios, y sus principales no suelen ser el servicio que como TECVAUL deseamos darle enfoque principal.

Nuestros competidores que mas nos preocupa no son empresas establecidas, si no son los mismos profesionales, personas naturales que se preparen y ofrezcan sus servicios de auditoría interna como también auditoría externa y estas como son personas que no tienen obligaciones y gastos fuertes como el arriendo de oficinas, o sueldos y salarios, entonces pueden ofrecer nuestro

servicio, sin tal vez la misma calidad y valor agregado, pero si a un menor precio, y este es un factor muy importante que los empresarios en la actualidad le dan prioridad.

Nuestro mayor competidor que he podido encontrar en mi investigación y ofrece sus servicios de auditoría informática y seguridad de redes es SECURITY LOGIC Ecuador, ofrece sus servicios y los promociona en su portal de internet.

Esta empresa se especializa en consultoría, diseño, y gestión de seguridad informática y comunicaciones, es una empresa que es ubicada en Quito.

2.6 Plan de Marketing

La publicidad que se va a implementar para el negocio esta enfocado directamente a dar a conocer a nuestro mercado objetivo los servicios que ofreceremos.

Nuestro medio de publicidad y en la que mas invertiremos será por medio del periódico, ya que dado el análisis, tenemos en cuenta de que principalmente las personas en que nos enfocamos son muy posibles lectores de este medio de comunicación, por ende nos centramos en el periódico mas concurrido del país, El Universo.

Implementación de una empresa dedicada a la asesoría de sistemas de redes y seguridad

Cotizaciones:

Los costos que analizamos se tratan generalmente de primero encontrar la sección optima para nuestros intereses, dando un balance de un lugar importante del periódico y también su precio.

Hemos decidido de imprimir nuestra publicidad en la sección del "Gran Guayaquil" del diario, en anexos se encuentra las estadísticas de las edades mas concurrentes a la sección tomadas de la pagina web oficial de El Universo.

Analizando los costos de cada una de los formatos que ofrece el diario para imprimir publicidad, y tomando en cuenta que tipo de tamaño es necesario la publicidad y en que espacio es mas conveniente, tuvimos como conclusión este espacio con su respectivo precio:

Determinada:

080 Tercio de página horizontal

Sus medidas son de 29,6 cm * 16,86

Precios: \$4.000 Ordinario a color, \$ 5.600 Domingo a color, \$ 2.850 Ordinario blanco y negro, \$ 3.990 Domingo en Blanco y negro

Telégrafo:

También tenemos la posibilidad de hacer publicidad en el periódico el telégrafo, por el hecho de que es gratis para el público y por ende tiene bastantes lectores:

Precios:

Cuarto de pagina : \$ 50 \$ 45 \$ 35 \$ 52 \$ 55 \$ 60

Indeterminada:

Exactamente el mismo formato, sus precios son : \$ 3.200 Ordinario a color, \$ 4.480 Domingo a color, \$ 2.300 Ordinario blanco y negro, \$ 3.220 Domingo en Blanco y negro

Hemos decidido en que deberíamos primeramente de escoger el plan indeterminado ya que no es necesario especificar y el ahorro es significativo, y también escoger en días ordinarios ya que definido el objetivo, es mas probable que lea nuestro anuncio en un día ordinario mientras sea las horas de trabajo y capte mucho mas su atención, y por ultimo optamos por un anuncio en blanco y negro, ya que aunque se sabe que el color llama mas la atención, nosotros no vendemos un Servicio que se necesite venderse por medio de una imagen, mas bien lo que queremos es promocionar nuestros servicios de calidad, y por eso no se ve tan necesario invertir mas por una publicidad a color, también se escogió ese formato ya que es un espacio grande, importante y muy difícil de ignorar para los lectores.

Se tiene pensado hacer inversión de esta publicidad por el momento una vez cada 15 días, esto puede variar dependiendo de las necesidades por promocionar el negocio.

Ventas Directas:

También tenemos como otro medio de hacernos conocer, por medio de una manera mas personalizada como lo es una visita a nuestro mercado objetivo, sus lugares de trabajo, se solicitara permiso para darnos a conocer adentro de las empresas en las que nuestros potenciales clientes, personal de marketing se encargaría de organizar, buscar personas capaces e ideales para el trabajo, que puedan promocionar todos nuestros servicios y darnos a conocer, también en estas visitas se entregaran folletos o volantes en la que incluirán nuestros servicios y toda información necesaria para promocionarnos, identificarnos, y para que nos contacten, también contando con la posibilidad que publicar estos volantes en los sitios de trabajo.

Es decir realizaremos una mezcla de ATL (Above the line) y un BTL (below the line) con nuestros servicios, pues usaremos un "Above the line" con la publicidad en el medio de comunicación que escogimos, pero también un "Below the line" porque buscamos dar a conocer nuestro servicio de forma personalizada para satisfacer mejor las necesidades de nuestros clientes y negociar de manera directa.

Nuestra estrategia es "PUSH" es decir buscamos empujar nuestro servicio para que el cliente lo adquiera.

Se ha presupuestado que se invertirá en publicidad en el diario El Telégrafo \$75 quincenalmente por momento durante un año, En el diario EL Universo, se gastará \$2850 Semestralmente.

Las ventas directa: La persona encargada del departamento de marketing realizará las visitas a nuestros posibles clientes, llevando consigo volantes donde se describa los servicios, se presupuesta un gasto de 70 dólares cada dos meses ya que se realizarán 160 volantes.

2.7 Estrategias de Marketing: Precio, Producto, Promoción, Plaza

Precio:

El precio de nuestros servicios básicamente pueden variar dependiendo factores como el tamaño del sistema informático que tiene, los procesos que lleva, etc. Una compañía que tiene un sistema informático muy grande puede estar dispuesto a pagar mas por el servicio que una empresa pequeña que tiene un sistema pequeño.

Cada uno de estos servicios podrían estar variando drásticamente determinado por estudios que se deben de hacer al cliente previo a dar el servicio, también se puede dar casos de negociar descuentos, combinaciones de servicios que resulten en una rebaja.

Producto/ Servicio

Nuestros servicios se caracterizan por darle seguridad y confianza a nuestros clientes, pues se trata de informarlos, analizar sus resultados mes a mes, para prevenirlos de cualquier inconveniente con las entidades de control, por esto es que nuestro servicio cubre gran parte de lo que, por lo general, pueden solicitar dichos organismos públicos para realizar revisiones. Por lo tanto en nuestro servicio usted puede encontrar beneficios grandes para su compañía pues el compromiso de nosotros hacia nuestros clientes es bastante grande, por esto buscamos profesionales con experiencias y que se encuentran en constante capacitación y actualización de todo reglamento que se expide por las autoridades del país, para poderles ofrecer un Servicio de calidad, integro, responsable, y garantizado, a demás, nuestra política es cobrar nuestros honorarios una vez terminado el servicio que se le esta prestando, de esta manera nuestros clientes se sienten mas seguros y mas cómodos con nuestro servicio. A demás les ofrecemos un análisis del trabajo, para que puedan tomar decisiones.

Nuestros servicios básicamente serian :

1. Consultoría, para la definición y diseño de soluciones de seguridad.
2. Implantación, de herramientas de seguridad.
3. Mantenimiento para mantener el nivel de seguridad.
4. Auditoria y respuesta a incidentes.

Plaza

En cuanto a plaza, nuestros servicios son realizados en nuestras oficinas y llevados hasta el lugar donde se encuentren las compañías de nuestros clientes, en otras palabras no tendríamos canales de distribución, más que el directo, y personalizado. Lo que si tendríamos para facilitar y satisfacer las preguntas de nuestros clientes es la asistencia telefónica.

Nuestras oficinas estarán Situadas en la Av. Principal de La Cdla . Entrerios, en la Via Samborondón, Avenida en donde se sitúan bastantes microempresas y oficinas de servicios.

Decidimos situarnos en este sector ya que estamos ubicados estratégicamente en donde esta nuestro mercado objetivo geográficamente.

Promoción

La publicidad a implementar esta enfocado directamente a dar a conocer a nuestro mercado objetivo los servicios que ofreceremos.

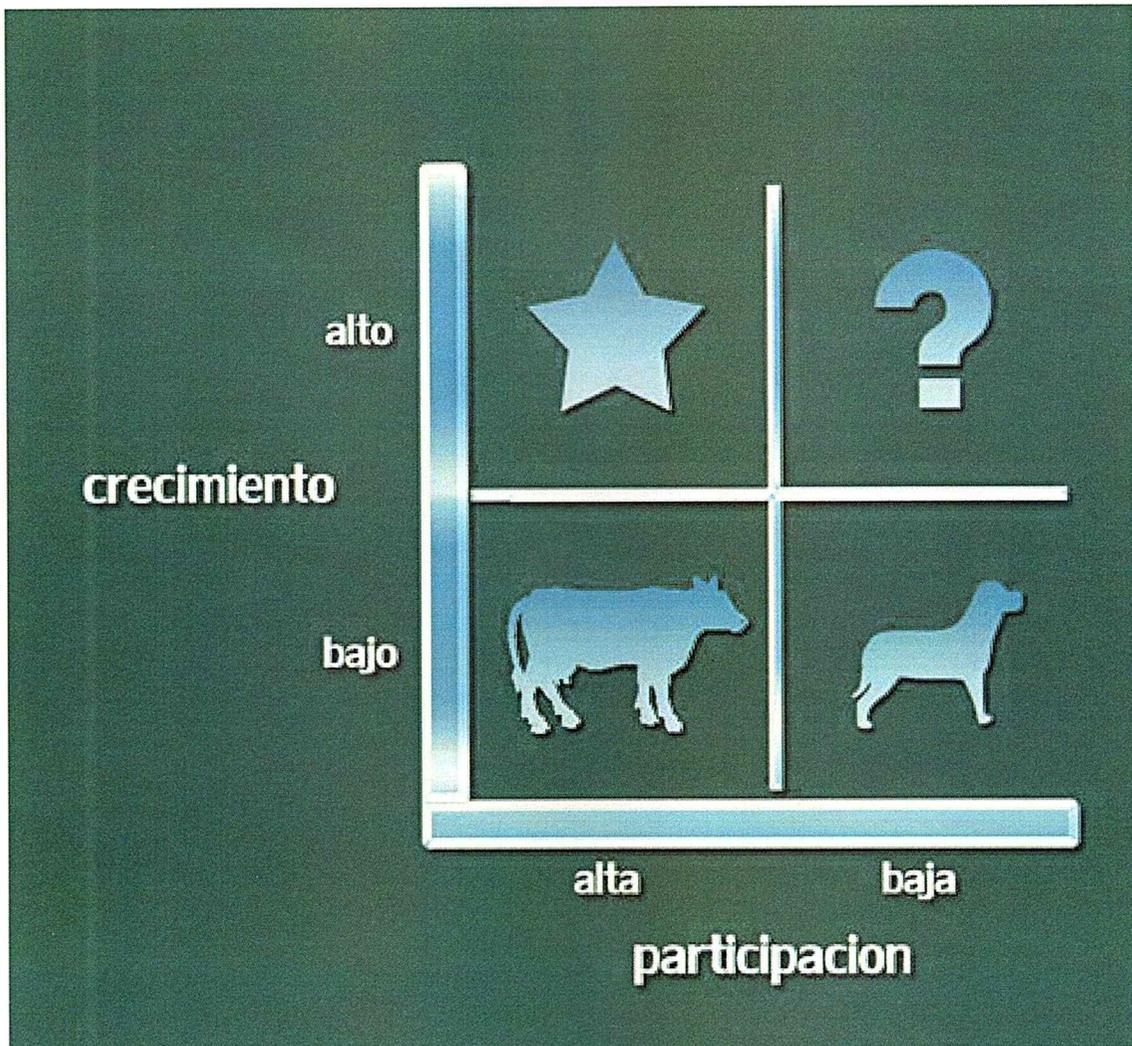
Nuestro medio de publicidad y en la que mas invertiremos será por medio del periódico, ya que dado el análisis, tenemos en cuenta de que principalmente las personas en que nos enfocamos son muy posibles lectores de este medio de comunicación, por ende nos centramos en el periódico mas concurrido del país, El Universo.

También tenemos como otro medio de hacernos conocer, por medio de una manera mas personalizada como lo es una visita a nuestro mercado objetivo, sus lugares de trabajo, se solicitará permiso para darnos a conocer adentro de las empresas en las que nuestros potenciales clientes, personal de marketing

se encargaría de organizar, buscar personas capaces e ideales para el trabajo, que puedan promocionar todos nuestros servicios y darnos a conocer, también en estas visitas se entregarán folletos o volantes en la que incluirán nuestros servicios y toda información necesaria para promocionarnos, identificarnos, y para que nos contacten, también contando con la posibilidad que publicar estos volantes en los sitios de trabajo.

Como bien lo dice el slogan de nuestra empresa "Al Servicio de los Líderes" buscamos un desarrollo sostenible de las empresas, una maximización y cumplimiento de sus objetivos, para beneficiarse no solo a ellas, sino también para contribuir al desarrollo del país.

2.8 Matriz BCG



Según el análisis de la matriz BCG, nuestra compañía se encuentra en:

El campo del Signo de interrogación pues poseemos poca participación en el mercado debido a que recién partimos como nueva empresa, pero existe un gran crecimiento en la demanda por las reformas que hoy en día las TI es un papel importante en las empresas y los empresarios cada vez mas tomaran medidas para poder tener un sistema informático eficiente, casi todos los negocios parten de una interrogante en la cual la empresa intenta penetrar en

un mercado de gran crecimiento en el que ya existe empresas como Security Logic Ecuador.

Por el hecho de que recién penetrar en el mercado que esta en crecimiento, necesitaría una inversión relativamente elevada para poder crecer de manera que se pueda llegar primero competir y luego superar al líder del mercado.

Con las proyecciones que se haría y el desenvolvimiento que tendría la compañía en el mercado podría ayudar a decidir si es realmente rentable invertir en este tipo de servicios o cambiar el rumbo de la empresa.

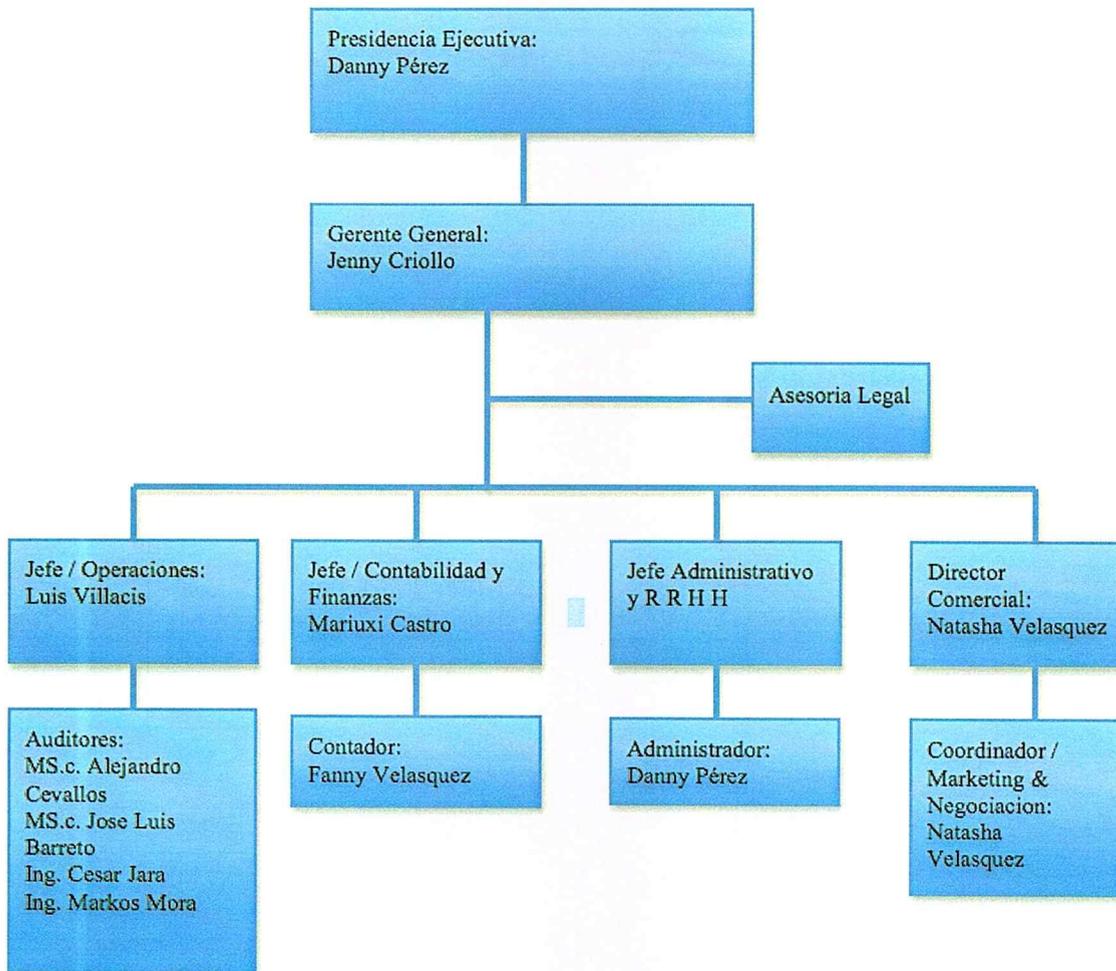
Capitulo 3: Estudio Organizacional

3.1 Constitución del Negocio

SECVAUL es una compañía de Sociedad limitada cuyo capital inicial según minuta de constitución es de 2500 Dólares. Y con un capital suscrito 12000 dólares.

3.2 Organigrama

La organización se dará de la manera siguiente:



3.3 Funciones

Nuestra Empresa se organizara por departamentos como el de marketing y negociación, dirigido por la Lcda. Natasha Velásquez, contara con el personal indicado para poder dirigir todo el sistema de marketing de la empresa, así también como nuestras estrategias puerta a puerta y de volantes. La Lcda. Natasha Velásquez también será directora comercial del proyecto.

También se contara con un departamento de Recursos Humanos, el responsable, Jefe Administrativo, del departamento será el Ing. Danny Pérez, se encargara de principalmente evaluar el personal que vaya colaborar en la empresa, así también coordinar el bienestar de nuestro personal, así también como la coordinación de las capacitaciones requeridas.

Se contara con un departamento de Contabilidad y finanzas dirigido por la Econ. María Auxiliadora Castro, contando con un personal capacitado para llevar los asuntos financieros del proyecto como la CPA Fanny Velásquez.

El departamento de Operaciones será dirigido por el Ing. Luis Villacís, coordinando todas las operaciones y procesos que se darán en la empresa, se contara aquí con los auditores, 2 auditores sénior y 2 junior.

Y la administración esta conformada por la Gerente General de la empresa, Ing. Jenny Criollo y la presidencia Ejecutiva el Ing. Danny Pérez

3.4 Cadena de Valor y Operaciones

<p>Infraestructura de la empresa: Financiación por medio de inversores, buena relación con los inversores, oficinas instaladas geográficamente donde esta nuestro mercado objetivo.</p>				
<p>Gestión de Recursos Humanos: Capacitación constante, Reclutamiento estricto y buen ambiente de trabajo.</p>				
<p>Desarrollo de Tecnología: Desarrollo e implantación de aplicaciones de estudio de nuestros potenciales clientes, certificación ISO 17799 o ISO 27002.</p>				
<p>Compras: Contratación de servicio de publicidad al diario El universo y al diario el Telégrafo</p>				
<p>Logística Interna:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis y Elaboración de la auditoria. - Análisis de datos de nuestros clientes - Conformación del equipo Auditor 	<p>Operaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recopilación y análisis de los datos obtenidos de los estudios de nuestro cliente - Elaboración de los reportes de los estudios realizados a la gerencia. 	<p>Logística Salida:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Documentación y entrega a nuestros clientes nuestros reportes y estudios de la auditoria. 	<p>Marketing y Ventas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construcción de Marca. - Publicidad en medios de comunicación escrito. - Estrategia "Push" empujando que los clientes quieran adquirir nuestro servicio (folletos) 	<p>Servicios post-ventas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Call-Center 24 horas contestando toda inquietud y dando soluciones a nuestros clientes. - Revisión frecuente de resultados de nuestro servicio.

3.5 Diagrama de servicio u Operación:

Código	Nombre de la Actividad	Duración (Días)
1	Auditoría informática	102,6
2	Conformación del Equipo Auditor	1
3	Definición del Equipo Auditor	1
4	Definición del Alcance y Objetivos	2
5	Tramites de la Empresa	1
6	Formalización de la Auditoria en la Organización	0,2
7	Evaluación del control interno informático	30,8
8	Recopilación de información de la Organización	3,8
9	Análisis del informe de la Organización	4,8
10	Recopilación de información Operacional	10,8
11	Análisis de la información Operacional	11,8
12	Recopilación de información Detallada	17,8
13	Análisis de información Detallada	9,8
14	Definición de Áreas Criticas	4,8

Código	Nombre de la Actividad	Duración (Días)
15	Elaboración del Informe Final	2,8
16	Revisión de Borrador del proyecto	1,8
17	Corrección del proyecto	0,4
18	Corrección del proyecto	4,4
19	Revisión del proyecto	1
20	Presentación del proyecto	4,8

3.6 Responsabilidad Social y Cuidado del Medio Ambiente

Nuestra responsabilidad con la sociedad es nuestro compromiso para poder erradicar y concientizar al público en general el mal uso de los servicios informáticos, detener los delitos cibernéticos y fomentar el uso de estas herramientas de forma correcta y que aporte a la sociedad.

Por medio de folletos y charlas, transmitiremos nuestros conocimientos de manera general, sobre el daño inmaterial que se hace al atacar un sistema informático, sin importar el motivo no es justificable y es penado por la ley.

Después más adelante podríamos proyectar un pequeño proyecto que sirva para poder capacitar al personal de las empresas, cursos básicos de seguridad, como llevar a cabo de forma segura, el uso de herramientas informáticas.

Capítulo 4 : Ingeniería del Proyecto

4.1 Determinación de recursos

Los recursos que son necesarios para el arranque de la empresa básicamente serían: El arriendo de la oficina ubicada en la Cdla. Entrerios, muebles de oficina, equipos de hardware, computadores, mouse, teclados, monitor, impresora, parlantes, reguladores, UPS, Routers Linksys, switches y el respectivo cableado estructurado. En cuanto al software, utilizaremos software open source, lo cual no tienen costo de licenciatura.

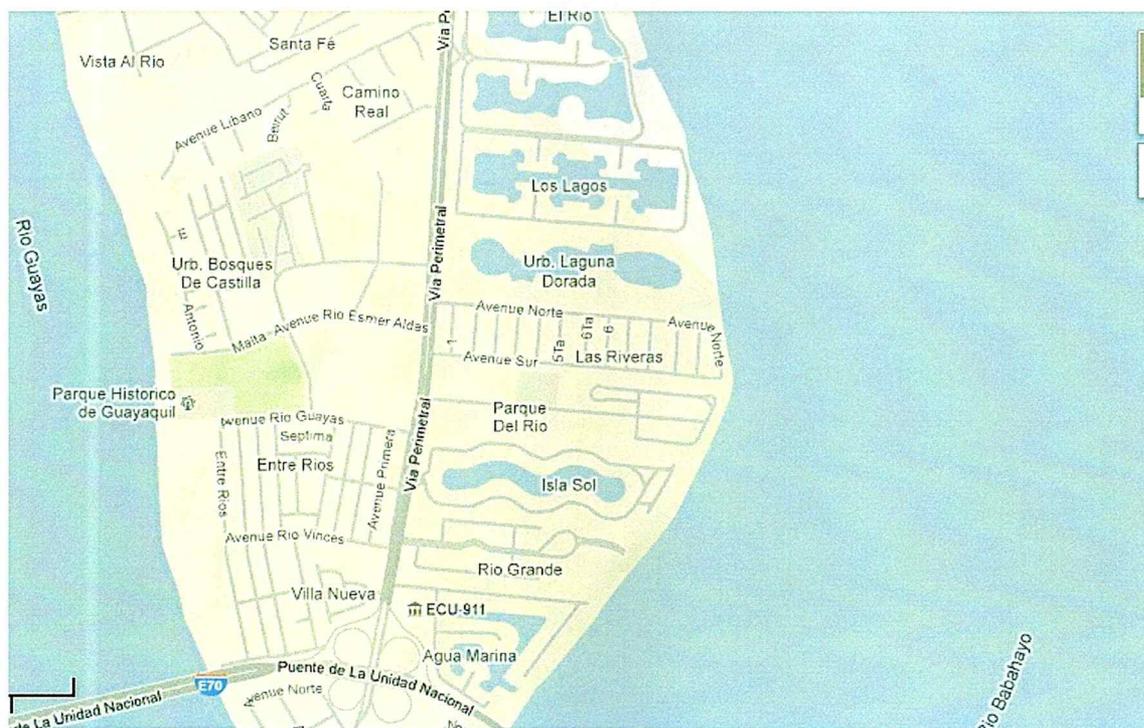
También se necesitarían en recursos humanos para brindar nuestro servicio, 4 auditores, en la cual 2 de ellos son auditores sénior y los 2 restantes son auditores junior, de esta manera se capacitara constantemente y se invertirá en los 2 auditores sénior, los 2 auditores junior serian mas como apoyo

Se es necesario también que la capacitación de nuestro personal sea con certificaciones ISO por ejemplo el ISO 27000 que es para implantación de sistemas de calidad de seguridades informáticas, estas se pueden dar capacitaciones en la Corporación nacional de la Calidad total, quien seria nuestro posible proveedor de nuestra certificación, este rubro puede llegar a ser costoso, también los sueldos y salarios que recibirán nuestros auditores y administradores de la empresa.

Se necesitara como personal, un ingeniero en marketing y publicidad para el área de publicidad, un economista para el departamento financiero, y también un ingeniero en sistemas para la administración del área operacional de nuestra empresa.

4.2 Localización geográfica

Nos ubicaremos en la avenida llamada Av. Principal de la Ciudadela Entrerios, avenida compuesta generalmente por negocios y oficinas, la razón de la ubicación es porque nuestro mercado objetivo geográficamente esta localizado en el sector



4.3 Inversión inicial

Nuestra inversión inicial serán de \$12.110,00 que serán financiados por medio de inversionistas y también por cuentas por pagar (prestamos)

La inversión inicial se detalla de la siguiente manera:

Activos Corrientes -----	\$ 4500,00
Caja -----	\$ 2000,00
Bancos -----	\$ 2000,00
Suministros de oficina -----	\$ 500,00
Activos Fijos -----	\$ 4960,00
Muebles y enseres -----	\$ 360,00
Equipos de oficina -----	\$ 600,00
Equipos de cómputo -----	\$ 4000,00
Activos Diferidos -----	\$ 2650,00
Gastos de constitución -----	\$ 800,00
Gastos de investigación -----	\$ 250,00
Depósitos de Garantía -----	\$ 1600,00
Total de Activos -----	\$ 12110,00

4.4 Estado Financiero Anual

4. 5 Estados Financieros proyectados a 5 años

SECVAUL SA
ESTADO DE RESULTADO
Proyección Anual

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	235.585,49	229.766,77	263.540,57	316.449,27	383.118,81
(-) Costos/Ventas	155.392,00	155.862,96	183.014,29	218.240,88	264.219,87
Utilidad Bruta	80.193,49	73.903,81	80.526,29	98.208,39	118.898,94
(-) Gastos Operacionales	60.881,13	63.673,54	69.277,95	74.911,94	80.553,85
Gastos Operativos	24.600,00	25.387,20	26.148,82	26.880,98	27.579,89
Gastos Ventas	8.707,76	9.670,61	13.494,94	17.407,00	21.393,79
Gastos Adms.	27.573,37	28.615,72	29.634,19	30.623,95	31.580,17
Utilidad Operacional	19.312,35	10.230,28	11.248,34	23.296,46	38.345,08
(-) Gastos Financieros	7.915,67	9.190,67	10.541,62	12.657,97	15.324,75
Utilidad Antes de Reparto	11.396,68	1.039,61	706,72	10.638,49	23.020,33
15% R/T	1.709,50	155,94	106,01	1.595,77	3.453,05
Utilidad Antes de I/R	9.687,18	883,67	600,71	9.042,71	19.567,28
25% I/R	2.421,79	220,92	150,18	2.260,68	4.891,82
Utilidad Antes de R/L	7.265,38	662,75	450,53	6.782,04	14.675,46
10% R/L	726,54	66,27	45,05	678,20	1.467,55
Utilidad del Ejercicio	6.538,85	596,47	405,48	6.103,83	13.207,92

Tasa de crecimiento	10%	14%	16%	18%
----------------------------	-----	-----	-----	-----

Tasa de inflación	3,20%	3,00%	2,80%	2,60%
--------------------------	-------	-------	-------	-------

Porcentaje de Ganancia Anual	41%	44%	45%	45%
-------------------------------------	-----	-----	-----	-----

SECVAUL S.A.
FLUJO DE CAJA
Proyección Anual

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	4.000,00	7.415,45	3.998,99	1.327,31	8.323,19
Préstamos	0				
Iva cobrado	28.270,26	27.572,01	31.624,87	37.973,91	45.974,26
Ventas	235.585,49	229.766,77	263.540,57	316.449,27	383.118,81
Ingresos	267.855,75	264.754,24	299.164,44	355.750,49	437.416,26
Egresos	265.130,30	260.755,24	317.837,13	347.427,30	410.060,17
Costos	155.392,00	155.862,96	183.014,29	218.240,88	264.219,87
Gastos Adms	27.413,37	28.455,72	29.474,19	30.463,95	31.420,17
Gastos Ventas	8.023,55	8.986,41	15.660,73	19.572,80	23.559,59
Gastos Operativos	24.600,00	25.387,20	26.148,82	26.880,98	27.579,89
Gastos Financieros	7.915,67	9.190,67	10.541,62	12.657,97	15.324,75
Iva pagado	18.647,04	18.703,56	21.961,71	26.188,91	31.706,38
Aranceles	1.165,44	1.168,97	1.372,61	1.636,81	1.981,65
Iva Saldo	9.623,22	8.868,46	9.663,15	11.785,01	14.267,87
Dividendos					
Compra de Activos Fijos	4.690,00		20.000,00		
Cuentas pagadas	7.660,00	4.131,30			
Saldo Final	2.725,45	3.998,99	-18.672,69	8.323,19	27.356,08
Contribución anual	2.725,45	-3.416,46	-15.256,24	3.579,43	23.776,65
	-12.110,00	3.998,99	-18.672,69	8.323,19	27.356,08

TIR	14%
VAN	6.264,42

En el estado demuestra que en el negocio, la tasa de crecimiento al año # 2 es de 10%, una tasa muy importante ya que motiva a que la empresa va creciendo y se estén dando lo que se ha visionado, a los siguientes años seguirán creciendo la tasa de en un 2% anuales, llegando al 5to a 18% , la tasa de inflación al quinto año es de 2,60% la cual cumpliría uno de mis objetivos específicos y el porcentaje de ganancia es del 45 % al 5to año

4.6 Razones Financieras: Circulante, deuda, actividad y rentabilidad.

SECAVAL SA
PRONOSTICO DE UNIDADES COMPRADAS
AÑO 2012

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Servicio de consultoria	11	17	20	26	28	32	34	36	38	38	45	50	375
Servicios de Auditoria Externa	4	4	4	4	5	7	7	7	7	7	8	9	73
Intancion de herramientas de segu	4	4	4	5	5	6	6	7	7	7	8	9	72
Mantenimiento	20	25	28	35	38	45	47	50	52	52	61	68	521
Otros Servicios	25	25	28	35	38	45	47	50	52	52	61	68	526
Totales	64	75	84	105	114	135	141	150	156	156	183	204	1567

COSTOS UNITARIOS DE LOS PRODUCTOS

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Servicio de consultoria	80,00	80,00	90,00	90,00	90,00	91,00	91,00	92,00	92,00	92,00	92,00	92,00
Servicios de Auditoria Externa	100,00	110,00	150,00	150,00	150,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Intancion de herramientas de segu	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Mantenimiento	100,00	100,00	110,00	112,00	112,00	113,00	113,00	113,00	114,00	114,00	114,00	114,00
Otros Servicios	50,00	51,00	51,00	52,00	52,00	52,00	52,00	52,00	55,00	55,00	55,00	60,00

SECAVAL SA
PRONOSTICO DE COSTOS
AÑO 2012

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Servicio de consultoria	880,00	1.360,00	1.800,00	2.340,00	2.520,00	2.912,00	3.094,00	3.312,00	3.496,00	3.496,00	4.140,00	4.600,00	33.950,00
Servicios de Auditoria Externa	400,00	440,00	600,00	600,00	750,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.600,00	1.800,00	13.190,00
Intancion de herramientas de segu	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.500,00	1.500,00	1.800,00	1.800,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.400,00	2.700,00	21.600,00
Mantenimiento	2.000,00	2.500,00	3.080,00	3.920,00	4.256,00	5.085,00	5.311,00	5.650,00	5.928,00	5.928,00	6.954,00	7.752,00	58.364,00
Otros Servicios	1.250,00	1.275,00	1.428,00	1.820,00	1.976,00	2.340,00	2.444,00	2.600,00	2.860,00	2.860,00	3.355,00	4.080,00	28.288,00
SUB TOTAL	5.730,00	6.775,00	8.108,00	10.180,00	11.002,00	13.537,00	14.049,00	15.062,00	15.784,00	15.784,00	18.449,00	20.932,00	155.392,00
Aranceles	42,98	50,81	60,81	76,35	82,52	101,53	105,37	112,97	118,38	118,38	138,37	156,99	1.165,44
IVA	687,60	813,00	972,96	1.221,60	1.320,24	1.624,44	1.685,88	1.807,44	1.894,08	1.894,08	2.213,88	2.511,84	18.647,04
TOTAL	6.460,58	7.638,81	9.141,77	11.477,95	12.404,76	15.262,97	15.840,25	16.982,41	17.796,46	17.796,46	20.801,25	23.600,83	175.204,48

COSTOS UNITARIOS DE LOS PRODUCTOS (con impuestos)

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Servicio de consultoria	90,20	90,20	101,48	101,48	101,48	102,60	102,60	103,73	103,73	103,73	103,73	103,73
Servicios de Auditoria Externa	112,75	124,03	169,13	169,13	169,13	225,50	225,50	225,50	225,50	225,50	225,50	225,50
Intancion de herramientas de segu	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25
Mantenimiento	112,75	112,75	124,03	126,28	126,28	127,41	127,41	127,41	128,54	128,54	128,54	128,54
Otros Servicios	56,38	57,50	57,50	58,63	58,63	58,63	58,63	58,63	62,01	62,01	62,01	67,65

SECVAVL SA
PRONOSTICO DE UNIDADES VENDIDAS
AÑO 2012

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Servicio de consultoria	11	17	20	26	28	32	34	36	38	38	45	50	375
Servicios de Auditoria Externa	4	4	4	4	5	7	7	7	10	15	17	19	103
Instatacion de herramientas de segu	4	4	4	5	5	6	6	7	7	7	8	9	72
Mantenimiento	20	25	28	35	38	45	47	50	52	52	61	68	521
Otros Servicios	25	25	28	35	38	45	47	50	52	52	61	68	526
TOTAL	64	75	84	105	114	135	141	150	159	164	192	214	1597

PVP UNITARIOS DE LOS PRODUCTOS

GANANCIA 45,00%

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Servicio de consultoria	130,79	130,79	147,14	147,14	147,14	148,77	148,77	150,41	150,41	150,41	150,41	150,41
Servicios de Auditoria Externa	163,49	179,84	245,23	245,23	245,23	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98
Instatacion de herramientas de segu	163,49	163,49	179,84	183,11	183,11	184,74	184,74	184,74	186,38	186,38	186,38	186,38
Otros Servicios	81,74	83,38	83,38	85,01	85,01	85,01	85,01	85,01	89,92	89,92	89,92	98,09

SECVAVL SA
PRONOSTICO DE VENTAS
AÑO 2012

PRODUCTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Servicio de consultoria	1.438,69	2.223,43	2.942,78	3.825,61	4.119,89	4.760,76	5.058,30	5.414,71	5.715,52	5.715,52	6.768,38	7.520,43	55.504,01
Servicios de Auditoria Externa	653,95	719,35	980,93	980,93	1.226,16	2.288,83	2.288,83	2.288,83	3.269,75	4.904,63	5.558,58	6.212,53	31.373,25
Instatacion de herramientas de segu	1.961,85	1.961,85	1.961,85	2.452,31	2.452,31	2.942,78	2.942,78	3.433,24	3.433,24	3.433,24	3.923,70	4.414,16	35.313,30
Mantenimiento	3.269,75	4.087,19	5.035,42	6.408,71	6.958,03	8.313,34	8.682,82	9.237,04	9.691,54	9.691,54	11.368,92	12.673,55	95.417,84
Otros Servicios	2.043,59	2.084,47	2.334,60	2.975,47	3.230,51	3.825,61	3.995,63	4.250,68	4.675,74	4.675,74	5.485,01	6.670,29	46.247,34
TOTAL	9.367,83	11.076,28	13.255,57	16.643,03	17.986,89	22.131,30	22.968,36	24.624,49	26.785,79	28.420,67	33.104,58	37.490,95	263.855,75

Venta	8.364,14	9.889,53	11.835,33	14.859,85	16.059,73	19.760,09	20.507,46	21.986,15	23.915,89	25.375,60	29.557,66	33.474,07	235.585,49
IVA cobrado	1.003,70	1.186,74	1.420,24	1.783,18	1.927,17	2.371,21	2.460,90	2.638,34	2.869,91	3.045,07	3.546,92	4.016,89	28.270,26

IVA pagado	687,60	813,00	972,96	1.221,60	1.320,24	1.624,44	1.685,88	1.807,44	1.894,08	1.894,08	2.213,88	2.511,84	18.647,04
------------	--------	--------	--------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

Saldo IVA	316,10	373,74	447,28	561,58	606,93	746,77	775,02	830,90	975,83	1.150,99	1.333,04	1.505,05	9.623,22
-----------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	----------	----------	----------	----------

4.7 Punto de Equilibrio

Se analiza cada uno de los servicios que prestaría como empresa, y buscar el punto de equilibrio de cada una de ellas.

Punto de Equilibrio-Servicio de consultoria

Mes	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Precio Unitario	130,79	130,79	147,14	147,14	147,14	148,77	148,77	150,41	150,41	150,41	150,41	150,41
Costo Variable unitario	90,20	90,20	101,48	101,48	101,48	102,60	102,60	103,73	103,73	103,73	103,73	103,73
Costo Fijo	4.451,00	4.521,67	4.452,35	4.523,03	4.453,71	7.604,39	4.525,08	4.456,45	4.456,45	4.457,14	4.527,83	7.608,52
Punto de equilibrio Volumen	110	111	98	99	98	165	98	95	95	95	97	163
Punto de equilibrio monetario	14.342,11	14.569,84	14.346,46	14.574,21	14.350,84	24.503,04	14.580,80	14.357,45	14.359,67	14.361,89	14.589,67	24.516,35

Punto de Equilibrio- Auditoria Externa

Producto	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Precio Unitario	163,49	179,84	245,23	245,23	245,23	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98	326,98
Costo Variable unitario	112,75	124,03	169,13	169,13	169,13	225,50	225,50	225,50	225,50	225,50	225,50	225,50
Costo Fijo	4.451,00	4.521,67	4.452,35	4.523,03	4.453,71	7.604,39	4.525,08	4.455,76	4.456,45	4.457,14	4.527,83	7.608,52
Punto de equilibrio Volumen	88	81	59	59	59	75	45	44	44	44	45	75
Punto de equilibrio monetario	14.342,11	14.569,84	14.346,46	14.574,21	14.350,84	24.503,04	14.580,80	14.357,45	14.359,67	14.361,89	14.589,67	24.516,35

Punto de Equilibrio-Implantacion de herramientas de seguridad

Mes	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Precio Unitario	490,46	490,46	490,46	490,46	490,46	490,46	490,46	490,46	490,46	490,46	490,46	490,46
Costo Variable unitario	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25	338,25
Costo Fijo	4.451,00	4.521,67	4.452,35	4.523,03	4.453,71	7.604,39	4.525,08	4.455,76	4.456,45	4.457,14	4.527,83	7.608,52
Punto de equilibrio Volumen	29	30	29	30	29	50	30	29	29	29	30	50
Punto de equilibrio monetario	14.342,11	14.569,84	14.346,46	14.574,21	14.350,84	24.503,04	14.580,80	14.357,45	14.359,67	14.361,89	14.589,67	24.516,35

Punto de Equilibrio-Mantenimiento

Mes	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Precio Unitario	163,49	163,49	179,84	183,11	183,11	184,74	184,74	184,74	186,38	186,38	186,38	186,38
Costo Variable unitario	112,75	112,75	124,03	126,28	126,28	127,41	127,41	127,41	128,54	128,54	128,54	128,54
Costo Fijo	4.451,00	4.521,67	4.452,35	4.523,03	4.453,71	7.604,39	4.525,08	4.455,76	4.456,45	4.457,14	4.527,83	7.608,52
Punto de equilibrio Volumen	88	89	80	80	78	133	79	78	77	77	78	132
Punto de equilibrio monetario	14.342,11	14.569,84	14.346,46	14.574,21	14.350,84	24.503,04	14.580,80	14.357,45	14.359,67	14.361,89	14.589,67	24.516,35

Punto de Equilibrio-Otros Servicios

Mes	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Precio Unitario	81,74	83,38	83,38	85,01	85,01	85,01	85,01	85,01	89,92	89,92	89,92	98,09
Costo Variable unitario	56,38	57,50	57,50	58,63	58,63	58,63	58,63	58,63	62,01	62,01	62,01	67,65
Costo Fijo	4.451,00	4.521,67	4.452,35	4.523,03	4.453,71	7.604,39	4.525,08	4.455,76	4.456,45	4.457,14	4.527,83	7.608,52
Punto de equilibrio Volumen	175	175	172	171	169	288	172	169	160	160	162	250
Punto de equilibrio monetario	14.342,11	14.569,84	14.346,46	14.574,21	14.350,84	24.503,04	14.580,80	14.357,45	14.359,67	14.361,89	14.589,67	24.516,35

4.8 Flujo de efectivo, TIR y VAN

Se analiza que a partir del Mes de Octubre del presente año se podría ya tener ganancias, es un aspecto muy positivo y rápido en cuanto respecta al crecimiento de la empresa.

Se revela que el VAN será de \$6.264,42 y el TIR del 14%, positivo para el arranque de la empresa.

SECVAUL SA
FLUJO DE CAJA PROYECTADO
AÑO 2012

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo Inicial	4.000,00	1.859,13	68,89	-1.114,62	-1.533,44	-4.551,54	-6.698,31	-5.559,34	-3.942,65	-4.189,17	-25,71	3.763,62
Préstamos												
Iva cobrado	1.003,70	1.186,74	1.420,24	1.783,18	1.927,17	2.371,21	2.460,90	2.638,34	2.869,91	3.045,07	3.546,92	4.016,89
Ventas	8.364,14	9.889,53	11.835,33	14.859,85	16.059,73	19.760,09	20.507,46	21.986,15	23.915,89	25.375,60	29.557,66	33.474,07
Ingresos	13.367,83	12.935,41	13.324,45	15.528,41	16.453,46	17.579,76	16.270,05	19.065,15	22.843,14	24.331,50	33.078,88	41.254,58
Egresos	11.508,71	12.866,52	14.439,07	17.061,85	21.005,00	24.278,07	21.829,39	23.007,80	27.032,31	24.257,21	29.315,25	33.839,13
Costos	5.730,00	6.775,00	8.108,00	10.180,00	11.002,00	13.537,00	14.049,00	15.062,00	15.784,00	15.784,00	18.449,00	20.932,00
Gastos Adms	2.281,00	2.281,62	2.282,24	2.282,87	2.283,50	2.284,12	2.284,75	2.285,38	2.286,02	2.286,65	2.287,29	2.287,93
Gastos Ventas	170,00	240,05	170,11	240,16	170,21	3.020,27	240,32	170,38	170,43	170,49	240,54	3.020,59
Gastos operativos	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Gastos financieros	281,04	332,29	397,67	499,29	539,61	663,94	689,05	738,73	803,57	852,62	993,14	1.124,73
Iva pagado	687,60	813,00	972,96	1.221,60	1.320,24	1.624,44	1.685,88	1.807,44	1.894,08	1.894,08	2.213,88	2.511,84
Arancales	42,98	50,81	60,81	76,35	82,52	101,53	105,37	112,97	118,38	118,38	138,27	156,99
Iva Saldo	316,10	373,74	447,28	561,58	606,93	746,77	775,02	830,90	975,83	1.150,99	1.335,04	1.505,05
Dividendos												
Cuentas pagadas												
Saldo Final	1.859,13	68,89	-1.114,62	-1.533,44	-4.551,54	-6.698,31	-5.559,34	-3.942,65	-4.189,17	-25,71	3.763,62	7.415,45
Contribuyente/mes	1.859,13	-1.790,24	675,63	-2.209,07	-2.342,48	-4.355,83	-1.203,51	-2.739,14	-1.450,02	1.424,32	2.339,31	5.076,14
TASA												
VAN												
TIR												

5%
(516.857,99)
-13,89%

-17.923,13
0,00
28.270,26
235.585,49
245.932,61
260.440,30
155.392,00
27.413,37
8.023,55
24.600,00
7.915,67
18.647,04
1.165,44
9.623,22
0,00
7.660,00
-14.507,69
-4.715,77

Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones

Nuestros servicios se caracterizan por darle seguridad y confianza a nuestros clientes, pues se trata de informarlos, analizar sus resultados mes a mes, para prevenirlos de cualquier inconveniente con las entidades de control, por esto es que nuestro servicio cubre gran parte de lo que, por lo general, pueden solicitar dichos organismos públicos para realizar revisiones.

Por lo tanto en nuestro servicio usted puede encontrar beneficios grandes para su compañía pues el compromiso de nosotros hacia nuestros clientes es bastante grande, por esto buscamos profesionales con experiencias y que se encuentran en constante capacitación y actualización de todo reglamento que se expide por las autoridades del país, para poderles ofrecer un servicio de calidad, integro, responsable, y garantizado, a demás, nuestra política es cobrar nuestros honorarios una vez terminado el servicio que se le esta prestando, de esta manera nuestros clientes se sienten mas seguros y mas cómodos con nuestro servicio.

Nuestras recomendaciones seria que al ya después de posicionarnos mas en el mercado, poder expandirnos, y enfocarnos a brindar un servicio mas a nivel nacional, estudiando los mercados en otras regiones y abriendo sucursales para poder competir con las empresas que brindan este servicio también a nivel nacional

Otra recomendación también seria que se abra mas adelante un curso de capacitación a las personas que aun no tengan muy claro las seguridades informáticas, y tratar de fomentar moralmente con cursos gratuitos a las

personas incluso de escasos recursos todo lo que concierne al tema de las tecnologías.

Anexos

FORMATO DE ENCUESTA

1. ¿Su empresa maneja un sistema informático?

Si

No

2. ¿Conoce sobre los sistemas informáticos de su empresa?

Mucho

Poco

Nada

3. ¿Estaría usted interesado en tener una asesoría al momento implantar un sistema informático?

Si

No

4. ¿Necesita con mucha frecuencia ayuda para cualquier asunto o duda informática que requiera en cualquier momento?

Mucho

Poco

Nada

5. ¿Cree útil la creación de una empresa de Asesoría informática y de seguridad de red, en la Ciudad de Guayaquil?

Mucho

Poco

Nada

6. ¿Cree usted que es una buena inversión tener una asesoría de estándares ISO antes de implementar un sistema de informática en su empresa?

Mucho

Poco

Nada

7. ¿Qué tanto se preocupa usted de los ataques cibernéticos que sufre las entidades públicas y privadas en el país?

Mucho

Poco

Nada

8. ¿Le gustaría tener a alguien que le asesore continuamente y este pendiente de todo lo que concierne a su sistema informático de tal forma que evite problemas de ataques y robos?

Mucho

Poco

Nada

9. ¿Se siente a gusto con el servicio informático que le brindan actualmente a su empresa?

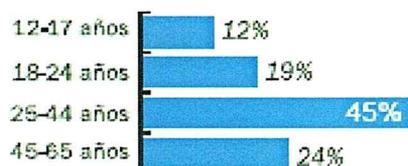
Mucho

Poco

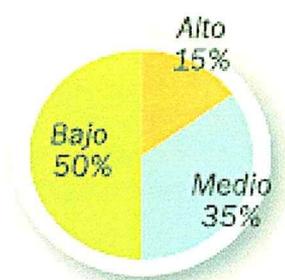
Nada

ESTADÍSTICA DE LAS EDADES MAS CONCURRENTES A LA SECCIÓN TOMADAS DE LA PAGINA WEB DE EL UNIVERSO

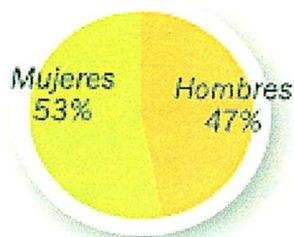
Edades



Nivel socioeconómico



Género



MINUTA

ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN

SEÑOR NOTARIO:

En el registro de escritura publica a su digno cargo, sírvase insertar una por la cual conste la constitución de una sociedad anónima, que se otorga al tenor de las siguientes cláusulas:

CLAUSULA PRIMERA: INTERVINIENTES.- Concurren a la celebración de este contrato, y manifiestan su expresa voluntad de constituir la compañía, el señor: PEREZ ANCHUNDIA DANNY MIGUEL. Todos por sus propios derechos, mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, con un domicilio en esta ciudad de Guayaquil.

CLAUSULA SEGUNDA .- La compañía que se constituye mediante este contrato se regirá por las disposiciones de la Ley de Compañías, las normas del derecho positivo ecuatoriano que le fueren aplicables, y por los estatutos sociales que se insertan a continuación:

ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA ANONIMA DENOMINADA TECVAUL SA

CAPITULO PRIMERO: DENOMINACION, FINALIDAD, DURACION, Y DOMICILIO:

ARTICULO PRIMERO.- Constituye en esta ciudad, la compañía que se denominara TECVAUL S.A., la misma que se regirá por las Leyes del Ecuador, los presentes estatutos y los reglamentos que se expidieren.

ARTICULO SEGUNDO.- La compañía tendrá por objeto dedicarse a: actividades relacionadas con el asesoramiento contables, tributarios, y laborales, Ventas al por mayor y menor de formularios. Para el fiel cumplimiento de su objeto social la compañía podrá ejecutar toda clase de actos y contratos permitidos por la Leyes ecuatorianas y que tenga relación con su objeto social.

ARTICULO TERCERO : PLAZO .- El plazo de duración de la compañía es indefinido, que se contarán a partir de la fecha de inscripción de esta escritura en el Registro Mercantil, el mismo disminuido por resolución de la Junta General de Accionistas.

ARTICULO CUARTO: DOMICILIO.- El domicilio principal de la compañía será la ciudad de Guayaquil, Provincia del Guayas, Republica del Ecuador, pudiendo establecer agencias, sucursales y oficinas en cualquier lugar del país y en el exterior, previo acuerdo o resolución de la Junta General de Accionistas.

CAPITULO SEGUNDO: DEL CAPITAL

ARTICULO QUINTO.- Capital Autorizado y Suscrito.- El capital autorizado de la compañía será de Dos mil quinientos DOLARES AMERICANOS (\$ 2,500.00). El capital suscrito será de Doce mil ciento diez DOLARES AMERICANOS, (\$ 12,110.00) dividido en OCHOCIENTAS acciones ordinarias y nominativas de un dólar cada una.

ARTICULO SEXTO : EMISION DE ACCIONES .- Las acciones estarán numeradas del 001 al 2500 inclusive. Cada acción es indivisible y da derecho a voto en proporción a su valor pagado, en las juntas generales, en consecuencia cada acción liberada da derecho a un voto, en dichas juntas. La compañía no emitirá los títulos definitivos de las acciones

mientras estas no estén totalmente pagadas, entretanto, solo entregará a los accionistas certificados provisionales. Los títulos y certificados llevarán a las firmas del Presidente Ejecutivo y Gerente General y se extenderán en talonarios correlativamente numerados. Entregado el certificado o título al accionista, este se suscribirá al correspondiente talonario.

ARTICULO SEPTIMO : LIBRO DE ACCIONES Y ACCIONISTAS Y TRANSFERENCIAS DE ACCIONES .- Los títulos y certificados se inscribirán en el Libro Acciones y Accionistas, en el que se anotaran las reales y las demás modificaciones que ocurran respecto al derecho sobre acciones. Esta inscripción se efectuara validamente con la sola firma del representante legal de la compañía, a la presentación y entrega de : a) Una comunicación firmada conjuntamente por la cedente y cesionario o de comunicaciones separadas suscritas por cada uno de ellos, que den a conocer la transferencia; o b) Del título objeto de la cesión, firmado por el cedente y el cesionario. En el caso de acciones inscritas en una Bolsa de Valores o inmovilizadas en el Deposito Centralizado de Compensación y Liquidación de Valores, La inscripción en el libro de acciones y accionistas será efectuadas por el deposito centralizado con la sola presentación del formulario de cesión firmado por la casa de valores que actúa como agente. El deposito notificara trimestralmente a la compañía, para lo cual llevara el libro de acciones y accionistas y la nomina de sus accionistas. Además por su solicitud hecha por la compañía le notificara a estas esos particulares en un periodo no mayor de tres días.

ARTICULO OCTAVO : PERDIDA DE ACCIONES .- Si Una acción contenida en un Certificado Provisional o Título se extravíe, deteriore o destruyere, la compañía podrá anularlo previa publicación efectuada por tres días consecutivos en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la misma. Una vez transcurridos treinta días a partir de la fecha de la ultima publicación, se procederá a la anulación del certificado

provisional o título, debiéndose conferir uno nuevo al accionista. La anulación extinguirá todos los derechos inherentes al título o certificado anulado. Las acciones, sus traspasos, enajenaciones y gravámenes, se anotaran en el Libro de Acciones y Accionistas.

ARTICULO NOVENO : DERECHO DE PREFERENCIA .- En la suscripción de nuevas acciones por el aumento de capital se preferirá a los accionistas existentes en la compañía en proporción a sus acciones.

CAPITULO TERCERO : DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTA.

ARTICULO DECIMO .- El gobierno de la compañía corresponde a la Junta General que constituye su órgano supremo. La administración de la compañía se ejecutara a través del Presidente Ejecutivo, el Gerente General, quienes tendrán atribuciones que les señálale presente estatuto.

ARTICULO DECIMO PRIMERO : CONVOCATORIAS A JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS .- Las convocatorias a Junta General de Accionistas las efectuara el Gerente General o Presidente Ejecutivo o quien haga sus veces, por la prensa, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, y con ocho días de anticipación, por lo menos, al fijado para la reunión . Las convocatorias deberán expresar el lugar, día y objeto de la reunión. El comisario será siempre convocado especial e individualmente para las sesiones de Junta General, pero su inasistencia no será causa de diferimiento de la reunión.

ARTICULO DECIMO SEGUNDO : JUNTA GENERAL UNIVERSAL .- Las Juntas Generales podrá realizarse sin convocatoria previa, si se hallare presente la totalidad del capital social pagado, de acuerdo a lo que dispone la Ley de Compañías en su artículo doscientos treinta y ocho. Los accionistas podrán concurrir a las juntas generales por medio de representantes acreditados mediante carta-poder. Los administradores y comisarios no podrá ser representante de los accionistas.

ARTICULO DECIMO TERCERO : QUORUM DE INSTALACION .- Para constituir quórum en una Junta General, se requiere, en primer convocatoria, la concurrencia de por lo menos la mitad del capital pagado, de no conseguirlo, se hará una segunda convocatoria, la misma que contendrá a la advertencia de que habrá quórum con el numero de accionistas que concurren.

ARTICULO DECIMO CUARTO : QUORUM ESPECIAL DE INSTALACION.-

Para que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria pueda acordar validamente el aumento o disminución del capital, la transformación, fusión, disolución anticipada, la reactivación, liquidación, convalidación; y, en general cualquier modificación al estatuto social, habrá de concurrir a ella la mitad del capital pagado. En segunda convocatoria bastara la representación de la tercera parte del capital pagado. Si luego de la segunda convocatoria no hubiese el quórum requerido, se procederá a efectuar una tercera convocatoria, la que no podrá demorar mas de setenta días contados a partir de la fecha fijada para la primera reunión ni modificar el objetivo de esta. La junta general así convocada se constituirá con el numero de accionistas presentes, para resolver uno o mas de los puntos antes mencionados, debiendo expresar estos particulares en la convocatoria que se haga.

ARTICULO DECIMO QUINTO: JUNTA GENERAL ORDINARIA.- La Junta General Ordinaria se unirá ordinariamente una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía. En las juntas generales ordinarias, luego de verificar el quórum, se dará lectura y discusión de los informes del administrador y comisario. Luego se conocerá y aprobara el balance general y el estado de perdidas y ganancias y se discutirá sobre el reparto de utilidades liquidas, constitución de reservas, proposiciones de los accionistas; y ,

por ultimo se efectuarán las elecciones si es que corresponden hacerlas en ese período según los estatutos.

ARTICULOS DECIMO SEXTO: JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA.-

La junta General Extraordinaria se reunirá extraordinariamente en cualquier tiempo previa convocatoria del Gerente General o Presidente Ejecutivo, o quien haga de sus veces, por lo menos el veinticinco por ciento del capital social. Las convocatorias deberán ser hechas en la misma forma que las ordinarias.

ARTICULO DECIMO SEPTIMO: QUORUM DECISORIO.-

Todos los acuerdos y resoluciones de la junta general se tomarán por SIMPLE MAYORIA de votos en relación al capital pagado concurrente a la reunión, salvo aquellos casos en que la Ley o estos estatutos exigieren una mayor proporción. Las resoluciones de la junta general son obligatorias para todos los accionistas.

ARTICULO DECIMO OCTAVO: DESARROLLO Y ACTAS DE LA JUNTA GENERAL.-

Presidiría las juntas general el Presidente Ejecutivo y actuarán como secretario El Gerente General, pudiendo nombrarse, si fuere necesario un presidente de la sesión y/o un secretario ad-hoc. En las Juntas Generales se tratarán los asuntos que específicamente se hayan puntualizado en la convocatoria. Al terminarse la junta general ordinaria o extraordinaria, se concederá un receso para que el Gerente General, actuando como secretario, y si no estuviere presente, el secretario ad-hoc designado, redacte un acta-resumen de las resoluciones o acuerdos tomados con el objeto de que dicha acta resumen pueda ser aprobada por la junta general y tales resoluciones o acuerdos entrarán de inmediato en vigencia. Todas las actas de junta

general serán firmadas por el presidente y el secretario de la junta y se elaborarán de conformidad con el respectivo reglamento.

ARTICULO DECIMO NOVENO: ATRIBUCIONES DE LA JUNTA GENERAL .- Son atribuciones de la junta general ordinaria o extraordinaria: a) Elegir al Presidente Ejecutivo, al Gerente General de la compañía, quienes durarán cinco años en el ejercicio de sus funciones quienes durarán dos años en funciones; c) Aprobar los estados financiero, los que deberán ser presentados con el informe del comisario en la forma establecida en el artículo trescientos veintiuno de la Ley de Compañías; d) Resolver acerca de la Distribución de los beneficios sociales; e) Acordar el aumento o disminución del capital social de la compañía; f) Autorizar la transferencia, enajenación y gravamen, a cualquier título de los bienes inmuebles de propiedad de la compañía; g) Acordar la disolución o liquidación de la compañía antes del vencimiento del plazo señalado o del prorrogado, en su caso, de conformidad con la Ley; h) Elegir al liquidador de la compañía; j) Conocer de los asuntos que se sometan a su consideración, de conformidad con los presentes estatutos; y , Resolver los asuntos que le corresponden por la ley; por los presentes estatutos o reglamentos de la compañía.

CAPITULO CUARTO: REGIMEN ADMINISTRATIVO Y

REPRESENTATIVO DE LA COMPAÑÍA

ARTICULO VIGESIMO: REPRESENTACION LEGAL .- Corresponde al Gerente General en forma individualmente la representación legal, judicial y extraordinaria de la compañía, quién será reemplazado por el Presidente Ejecutivo en caso de ausencia temporal o impedimento para actuar.

ARTICULO VIGESIMO PRIMERO: ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE GENERAL.- Son atribuciones y deberes del Gerente General, ejercer individualmente, la representación legal, judicial y extraordinaria de la compañía, además, deberá administrar con poder amplio, general y suficiente los establecimientos, empresas, instalaciones y negocios de la compañía, ejecutando a nombre de ella, toda clase de actos y contratos sin mas limitaciones que la señaladas en estos estatutos.

ARTICULO VIGESIMO SEGUNDO: ATRIBUCIONES DEL PRESIDENTE EJECUTIVO .-

El presidente Ejecutivo de la compañía tendrá los siguientes deberes y atribuciones: a) Los deberes y atribuciones que le determine la Junta General de Accionistas; b) Reemplazar en casos de falta, ausencia temporal o impedimento para actuar del Gerente General y únicamente en estos casos representar legal, judicial y extrajudicialmente a la compañía.

ARTICULO VIGESIMO TERCERO: ATRIBUCIONES DE LOS COMISARIOS .- Son atribuciones y deberes del o los comisarios lo dispuesto en el artículo doscientos setenta y nueve de la Ley de Compañías.

ARTICULO VIGESIMO CUARTO: FUNCIONES PRORROGADAS .- Aunque fenezca el período para el cual fueron elegidos los funcionarios de la administración de la compañía, ellos continuarán en sus cargos hasta ser legalmente reemplazados a no ser que hayan transcurridos treinta días desde que presentaron la renuncia.

CAPITULO QUINTO : EJERCICIO FISCAL, FONDOS DE RESERVAS Y
DISTRIBUCION DE UTILIDADES

ARTICULO VIGESIMO QUINTO .- Para efectos fiscales, el ejercicio económico de la compañía comenzará el primero de enero y terminará el treinta y uno de diciembre de cada año.

ARTICULO VIGESIMO SEXTO: FONDO DE RESERVA LEGAL .- De las utilidades líquidas que resulten de cada ejercicio se tomará un porcentaje no menor al diez por ciento, destinado a formar el fondo de reserva legal, hasta que éste alcance por lo menos cincuenta por ciento del capital. En la misma forma debe ser reintegrado el fondo de reserva legal si éste, después de constituido, resultará disminuido por cualquier causa.

ARTICULO VIGESIMO SEPTIMO: FONDO DE RESERVA ESPECIAL.- Asimismo, de las utilidades que resulten de cada ejercicio fiscal, la junta general podrá acordar la formación de una Reserva Especial para prever situaciones indecisas o pendientes que pasen en un ejercicio a otro, estableciendo el porcentaje de beneficios destinados a su formación.

ARTICULO VIGESIMO OCTAVO: DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES.- De los beneficios líquidos anuales se deberá asignar por lo menos un cincuenta por ciento para dividendos a favor de los accionistas, salvo

resolución unánime en contrario de los accionistas concurrentes a la Junta General. Sin embargo si se hubiesen vendido acciones de la compañía en oferta pública obligatoriamente se repetirá, por lo menos, el treinta por ciento de las utilidades líquidas que se obtuvieron y realizadas que se obtuvieron en el respectivo ejercicio económico. La distribución de las utilidades al accionistas se hará en proporción al valor pagado de las acciones. Entre los accionistas sólo podrá repartirse el resultado del beneficio líquido y percibido del balance anual. No podrá apagarles a los accionistas intereses. Acordada por la junta general la distribución de utilidades, los accionistas adquieren frente a la compañía un derecho de crédito para el cobro de los dividendo que les correspondan. La acción para solicitar el pago de dividendos vencidos prescribe en cinco años.

CAPITULO SEXTO .- DISOLUCION Y LIQUIDACION DE LA COMPAÑÍA

ARTICULO VIGESIMO NOVENO: DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.- La compañía se disolverá en los casos previstos en la Ley de Compañías. Para efectos de la liquidación, la junta general nombrará liquidador principal y suplente; y, en caso de que ésta no lo hiciere actuarán como tal el Gerente General o quién haga sus veces. La misma junta general fijará el plazo en que debe terminarse la liquidación, las facultades que se conceden al liquidador y la remuneración que debe percibir el mismo.

TERCERA: DE LA SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL.- El capital social de la compañía ha sido suscrito de la siguiente manera: (PEREZ ANCHUNDIA DANNY MIGUEL con mil doscientos cincuenta acciones equivalente a un dólar cada uno .

Los accionistas fundadores declaran que han pagado cada uno de ellos el 100% del valor de cada acción suscrita en dinero en efectivo. Para constancia de lo anterior se agrega el Certificado de la cuenta de integración de Capital otorgado por una institución bancaria de la ciudad.

CLAUSULA CUARTA: TRANSITORIA.- Los Socios fundadores autorizan al abogado/a ALBERTO PINCAY MORLA, para que realice todas las diligencias, y trámite para el legal perfeccionamiento de la presente escritura pública.

Agregue usted señor Notario, las demás cláusulas de estilo para la perfecta validez de este instrumento.

Bibliografía

http://www.revistalideres.ec/entrevista/EMPRESARIOS-VALORAN-MAGNITUD-RIESGO-INFORMATICO_0_765523453.html

<http://www.bsigroup.com.mx/es-mx/Capacitacion/Area-de-cursos/Seguridad-de-la-Informacion/>

http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1316-48212008000100008&script=sci_arttext

<http://es.scribd.com/doc/18988643/TABULACION-DE-ENCUESTA>

<http://www.fisterra.com/mbe/investiga/9muestras/9muestras2.asp>

<http://www.monografias.com/trabajos72/plan-accion/plan-accion.shtml>

<https://www.securitydata.net.ec/>

<http://www.slogic-ec.com/bienvenidos.html>

Tabulación según la Encuesta

Pregunta	Descripción
Pregunta # 1	¿Su empresa maneja un sistema informático?
Pregunta # 2	Conoce sobre los sistemas informáticos de su empresa
Pregunta # 3	Estaría usted interesado en tener una asesoría al momento implantar un sistema informático
Pregunta # 4	Necesita con mucha frecuencia ayuda para cualquier asunto o duda informática que requiera en cualquier momento
Pregunta # 5	Cree útil la creación de una empresa de Asesoría informática y de seguridad de red , en la Ciudad de Guayaquil
Pregunta # 6	Cree usted que es una buena inversión tener una asesoría de estándares ISO antes de implementar un sistema de informática
Pregunta # 7	Qué tanto se preocupa usted de los ataques cibernéticos que sufre las entidades públicas y privadas en el país
Pregunta # 8	¿Le gustaría tener a alguien que le asesore continuamente y este pendiente de todo lo que concierne a su sistema informático
Pregunta # 9	Se siente a gusto con el servicio informático que le brindan actualmente a su empresa

Encuesta # 1 Encuesta # 2 Encuesta # 3 Encuesta # 4 Encuesta # 5 Encuesta # 6 Encuesta # 7 Encuesta # 8 Encuesta # 9 Encuesta # 10 Encuesta # 11

Si	No	Si	Si	Si						
Poco	Poco	Nada	Nada	Poco	Mucho	Poco	Nada	Poco	Mucho	Nada
Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	No	Si
Poco	Poco	Poco	Nada	Mucho	Mucho	Poco	Poco	Poco	Nada	S
Mucho	Mucho	Mucho	Mucho	Poco	Mucho	Mucho	Mucho	Mucho	Nada	Poco
Poco	Mucho	Mucho	Poco	Poco	Mucho	Poco	Nada	Poco	Mucho	Nada
Poco	Poco	Poco	Poco	Poco	Mucho	Poco	Poco	Nada	Poco	Nada
Mucho	Nada	Mucho	Poco	Poco	Nada	Mucho	Nada	Mucho	Nada	Poco
Mucho	Poco	Mucho	Mucho	Poco	Mucho	Mucho	Nada	Nada	Mucho	Mucho

Encuesta # 32 Encuesta # 33 Encuesta # 34 Encuesta # 35 Encuesta # 36 Encuesta # 37 Encuesta # 38 Encuesta # 39 Encuesta # 40 Encuesta # 41

No	Si	No	Si							
Nada	Poco	Poco	Mucho	Poco	Poco	Nada	Nada	Poco	Nada	Mucho
Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si
Nada	Mucho	Mucho	Nada	Nada	Poco	Poco	Mucho	Mucho	Nada	Nada
Mucho	Poco	Poco	Nada	Nada	Mucho	Mucho	Mucho	Mucho	Poco	Poco
Mucho	Mucho	Mucho	Poco	Mucho	Mucho	Poco	Poco	Poco	Nada	Poco
Nada	Poco	Poco	Poco	Poco	Poco	Poco	Nada	Nada	Nada	Poco
Nada	Mucho	Mucho	Nada	Mucho	Mucho	Mucho	Mucho	Mucho	Nada	Nada
Nada	Nada	Nada	Mucho	Mucho	Nada	Mucho	Mucho	Mucho	Nada	Mucho

