

## **Préstamo**

### **Préstamo elegido**

El préstamo que la empresa **I.S.U.** (*Insumos y Soporte al Usuario*) eligió es el préstamo MyPES del BROU (*Banco de la República Oriental del Uruguay*). Este préstamo está destinado a las *micro y pequeñas empresas*, estas son empresas industriales, comerciales o de prestación de servicios; para ser consideradas micro y pequeñas empresas, el monto de ventas anuales no debe superar los U.I. 2.000.000 (*Unidad Indexada*). Todos los **créditos** del BROU dirigidos a *micro y pequeñas empresas* se encuentran disponibles en la moneda que genera los ingresos.

### **Garantías y montos financiados**

El BROU solicita, para todos los productos de crédito dirigidos a micro y pequeñas empresas, las siguientes garantías en función del monto del préstamo:

- Sola firma o Solidaria hasta U\$S 15.000.- (con estado de responsabilidad con bienes inmuebles).
- Garantía real (preferentemente hipoteca) de U\$S 15.001.- en adelante.

### **Requisitos generales para operar a crédito**

- Carta de solicitud de crédito, indicando monto a solicitar, plazo y destino del mismo
- Tres últimos balances
- Tres últimas declaraciones juradas fiscales

- Estado de responsabilidad de los integrantes de la empresa (formulario proporcionado por el Banco). Si tienen bienes se requiere adjuntar la certificación notarial de los mismos
- Certificados de DGI y BPS vigentes.
- Original y fotocopia de Cédula de Identidad de los firmantes
- Flujo de fondos por el período de vigencia de la operación (sólo para préstamos a más de 1 año)
- Proyecto de inversión, en formulario proporcionado por el Banco. (Sólo en el caso de solicitar los productos Promypes o Mejora de la calidad)
- Balance de inicio (sólo en el caso de tratarse de una empresa que inicia actividad y solicita los productos Promypes o Mejora de la calidad)
- Solicitud de créditos (*Anexo*) [LINK SOLICITUD](#)
- Guía de presentación para estudio de factibilidad (Proyectos) (*Anexo*) [LINK SOLICITUD](#)

## **Análisis del entorno relativo elegido**

### **Descripción general del mercado**

Dado que la empresa **I.S.U.** (*Insumos y Soporte al Usuario*) se dedica, a pesar de ser todos relacionados con la informática, a prestar distintos servicios, el alcance, tamaño, potencial, volumen de venta, clientes potenciales, sectores que abarca, sus competidores y proveedores varían acorde al servicio.

Por un lado se encuentra la venta de insumos, servicio de reparación y cibercafé instalado en el local.

- **Alcance:** Los locales de tipo “barrio” tienden a tener un alcance (geográficamente hablando) de barrio, su alcance es local, cubre una zona limitada. Este caso no es la excepción, la empresa **I.S.U.** no busca ser una tienda de ventas de insumos o cibercafé de renombre (como lo es, por ejemplo: PCM, Banifox, HardPC), sino que busca poder financiar sus proyectos y lograr sustentabilidad a través de esto.
- **Tamaño:** El tamaño de este mercado no es muy grande a nivel local, a nivel mundial se presenta como un mercado de gran importancia.
- **Potencial:** No se encuentra un gran potencial en este servicio, simplemente se espera que este presente un flujo de ingreso estable. Debido a la zona y servicio que se brinda, **I.S.U.** supone que sera de un funcionamiento común y corriente.
- **Volumen de venta:** Tomando en cuenta los puntos anteriores, se estima que al ser un servicio común y corriente que abarca o busca complacer las necesidades de una zona limitada a la ubicación del local, el volumen de venta no sera elevado, pero lo suficiente para permitir que la empresa funcione. Dado que **I.S.U.** espera que en este servicio el alcance sea local, no precisa de gran cantidad de espacio o inventarios para poder llevar a cabo su cometido.
- **Clientes potenciales:** Dado que la empresa **I.S.U.** ofrece un servicio muy requerido y necesario en estos tiempos y, ademas, lo hace en una zona donde no hay tanta competencia, se estima que cualquier persona que viva en la zona es un cliente potencial, sea por querer adquirir insumos, reparar equipos que posee, o de requerir de un cibercafé.
- **Competidores:** En lo que a la venta de insumos refiere, se puede

encontrar a nivel nacional empresas de mas renombre y que pueden ofrecer mejores precios, entre estas encontramos: Banifox, HardPC, PCM, Thot Computación, La Oferta Irresistible. En lo que a servicio de reparación y cibercafé respecta, cualquier local instalado en la misma zona es un competidor directo.

Por otro lado se encuentra el desarrollo de software. En este se encuentra un cambio radical en prácticamente todos los puntos tratados de los otros servicios que la empresa brinda. Esto se debe a que se puede desarrollar software para una compañía que se encuentre en la misma zona en la que la empresa se encuentra instalada, o también se puede desarrollar software para una compañía que se encuentra en cualquier parte del mundo.

Uruguay es un país que posee una alta exportación de software, y también un alto desarrollo de software para utilización en el país. Hay en existencia diversas formas de ser la empresa que desarrolla un programa, por un lado la empresa puede ser contactada directamente y recibir un encargo; por otro lado la empresa puede crear el programa y decide venderlo, distribuirlo, prestarlo, etc,; o también la empresa puede ser contratada como mano de obra mas barata por parte de otras empresas para llevar a cabo peticiones que se realizaron a la empresa que contrata.

Dada todas estas variables anteriormente planteadas la situación puede cambiar de cliente a cliente o de programa a programa. De todas formas a continuación se planteara un análisis de las distintas características de la empresa en lo que a desarrollar software se refiere.

- **Alcance:** Como anteriormente el alcance en esta área puede ir desde desarrollar software para una empresa que se encuentra

situada físicamente al lado, hasta desarrollar software para una empresa que se encuentra en cualquier parte del mundo. Pero, en el caso particular del sistema SIGAT (Sistema Informático de Gestión y Administración de Tambos) que la empresa esta desarrollando se puede hablar de un alcance nacional (clientes ubicados en Uruguay) dada la necesidad de este tipo de sistemas que hay en el país, aunque también el alcance se puede extender a regional de ser el sistema bien recibido y valorado, y teniendo en cuenta que este tiene soporte para tres idiomas: Español, inglés y portugués, esto puede ayudar a aumentar el alcance de dicho sistema.

- **Tamaño:** El mercado de desarrollo de software es uno de los mas grandes en el mundo, este se encuentra en constante crecimiento y siempre hay clientes que precisan de programas hechos a medida. En Uruguay la situación no es diferente, es un mercado que brinda muchas posibilidades, posee muchos clientes y requiere mucha mano de obra capacitada (bien remunerada).
- **Potencial:** Este servicio presenta un potencial superior a los otros que la empresa brinda. Dado que posee un alcance que va desde lo nacional/regional a mundial, que es un mercado de los mas grandes y mejores pagos en el mundo, el potencial es elevado, tanto en clientes potenciales, cantidad de ventas, cantidad de encargos, etc.
- **Volumen de venta:** El volumen de venta varia según el software que se desarrollo, el porqué se desarrollo (si fue un encargo podría potencialmente haber un acuerdo de exclusividad con el cliente que lo encargo), entre otras cosas. En lo que al sistema SIGAT respecta, el sistema se ha creado con la idea de satisfacer las necesidades de un cliente que cuente con una cooperativa y

tres tambos.

- **Clientes potenciales:** Dado que la empresa se encarga al desarrollo de software cualquier persona que requiera de un programa es un cliente potencial. En lo que al sistema SIGAT respecta, cualquier dueño o administrador de uno o mas tambos en la región es un cliente potencial.
- **Competidores:** Cualquier empresa (nacional, regional o mundial) que desarrolle software es un competidor directo de **I.S.U.**, en estos casos dependerá la imagen que la empresa tenga, el costo que establezca, los tiempos de producción que brinde, entre otras cosas. En lo que al sistema SIGAT respecta, no se encuentra mucha competencia actualmente en lo que a un sistema como ese refiere, dado que en Uruguay es muy requerido un sistema informático que permita y facilite la gestión y administración de tambos, y no hay mucha oferta de este.