

1. INTRODUCCIÓN

CEMCI (Consultora Económica, de Mercados y Centro de Información) nace con la idea de ser una alternativa de consultoría ágil y actualizada para brindarles a sus clientes un servicio personalizado y con enfoque de largo plazo.

La alta competencia mundial y la velocidad del desarrollo de los negocios; hacen que la información sea una herramienta cada vez mas importante en la toma de decisiones a nivel empresarial.

El concepto de este proyecto es ser proveedor de información y estadísticas y así ayudar a los empresarios a conocer la industria, el mercado y ofrecer la posibilidad de lograr una decisión con una mayor certeza.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

En el mercado local, existe en la actualidad una gran competencia entre las empresas que se dedican a brindar servicios de estudios de mercado general, enfocando mayormente al mercado local. Gracias al Tratado de Libre Comercio (TLC), a la dolarización, al Internet, al crecimiento de América Latina como mercados emergentes, se tiene nuevas oportunidades que son muy favorables para el potencial desarrollo y crecimiento de negocios en el área consultora.

Las empresas enfocadas a las ventas y a Tecnología mostraron un interés con un enfoque a la Información de Mercados y Análisis de Industrias y comportamientos de los Consumidores.

No es de asombrar que algunas de estas compañías ya han utilizado servicios de este tipo; y esto facilita que haya la apertura a nuevas compañías como CEMCI.

Las empresas consultadas prefieren recibir la información vía e-mail ó a través del Internet. La propuesta de CEMCI de ofrecer a sus suscriptores una clave y usuario para que accedan a información actualizada y personalizada fue de gran acogida. Comentaron que este tipo de servicios reforzará la diferenciación entre CEMCI con el resto de sus competidores.

3. ANÁLISIS DEL SECTOR

El sector de las consultoras, está compuesto por varias empresas a nivel local e internacional, las que serían consideradas como potenciales competidores de nuestra empresa. Aunque pareciera que existe una gran cantidad de competidores, en su mayoría su enfoque es hacia publicidad y promoción de productos y servicios, mientras que CEMCI estará orientado a realizar sectoriales en base a requerimientos puntuales y análisis de mercados.

La idea principal de nuestro negocio potencial radica en la diferenciación y el enfoque que se dará a investigaciones sobre las diferentes industrias de interés para nuestros clientes.

4. OBJETIVO

Nuestro principal objetivo es proveer información y estadísticas a empresas, institutos o personas que se encuentran en el exterior y estén interesados en conocer más sobre las posibilidades reales de inversión y comercio en Ecuador y por supuesto a empresas ecuatorianas que buscan realizar inversiones, ampliaciones de negocios, etc., y necesiten saber las perspectivas de crecimiento del sector en que se encuentran, lo cual lograremos formando un pequeño grupo de empresas a nivel local y completando la base de datos e información estadística que sería de interés para empresas extranjeras o para ecuatorianos que se han radicado en el exterior.

5. ANÁLISIS DEL SERVICIO/PRODUCTO

Entre los servicios que ofrecerá CEMCI encontraremos investigaciones personalizadas para adaptarse a los requerimientos de cada cliente; así como suscripciones a servicios como noticias, información estadística, actualización de datos, etc.

Se ofrecerá principalmente 2 tipos de productos:

- **Reportes e Investigaciones:** Reportes, Investigaciones y Análisis económicos, de mercados, de factibilidad y cualquier otro tipo de Investigación relacionada con estas áreas.

- **Información y Estadística:** Entregas periódicas de recopilación de información de interés, datos estadísticos y resúmenes de reportes mediante suscripciones o pedidos personalizados.

TIPOS DE PRODUCTOS

Se ofrecerá diversos tipos de productos:

- √ **Investigación estándar:** Consiste en información básica e incluye datos de mercados, estadísticas, niveles de precios y competencia.
- √ **Investigación completa:** Es más personalizada y completa, además de la información estándar incluye análisis del país y la industria, índices económicos y financieros de la industria, riesgo económico, esquema de costos e impuestos, normas legales e impositivas, etc.
- √ **Suscripción estándar:** Ofrece información de interés como reportes de productos, industrias, movimientos económicos, datos e índices económicos, investigaciones mensuales, entrevistas a empresarios y opiniones de especialistas.
- √ **Suscripción especial:** Además incluye, información estadística personalizada, reportes de precios, cambios legales y de impuestos, enfoque en un tema específico e información totalmente personalizada.
- √ **Estadísticas especiales:** Ordenadas bajo pedido, consiste en investigar en un tema específico de forma profunda y entregar toda la información estadística que sea de interés para el cliente.

MERCADO PROPIAMENTE DICHO

A principio nuestro mercado objetivo de clientes estará ubicado en la ciudad de Guayaquil. Consideramos que nuestros servicios pueden ser utilizados por diferentes industrias de la economía nacional, tales como importadores, exportadores, o industrias de sectores como el plástico, productos alimenticios, químicos, etc.

Luego de analizar el mercado ecuatoriano y la potencialidad del mercado exterior, encontramos que nuestro mercado potencial comprende un aproximado de 1800 empresas, en su mayoría del sector Industrial, Agrícola y de Comercio Exterior.

Deseamos lograr en el primer año de vida del proyecto el 20% de este mercado ó 360 empresas, con lo que nuestro programa de ventas se concentrará en tratar de conseguir 30 empresas en el mes que estén dispuestas a recibir algún tipo de información.

Para llegar a cumplir nuestra meta de ventas nuestros esfuerzos en un inicio estarán enfocados al mercado nacional, pero la finalidad del proyecto es ofrecer el servicio de consultoría a empresas realmente interesadas en el exterior. Que de acuerdo a nuestra experiencia previa son quienes realmente perciben un alto valor a la información de los diferentes mercados o industrias. Tales como Exportadoras e Importadoras de productos tanto para industrias de transformación como consumidores finales.

6. PLAN DE MARKETING

ESTRATEGIA DE PRECIOS

Existen diversos rangos de precios para este tipo de servicios. De acuerdo a la encuesta realizada, un gran porcentaje de la población encuestada se pronunció favorablemente por obtener información que le permita conseguir herramientas para disminuir el riesgo a la hora de tomar cualquier decisión.

Para fijar nuestra estrategia de precios decidimos basarnos en dos aspectos:

1. La percepción del valor que conceden a este tipo de servicios nuestros potenciales clientes del mercado objetivo,
2. La elasticidad-precio de la demanda.

Con estas premisas los precios a fijarse para nuestros servicios a nivel local son:

<i>Investigación estándar:</i>	\$	100.00
<i>Investigación completa:</i>	\$	400.00
<i>Suscripción estándar:</i>	\$	40.00 mensual
<i>Suscripción especial:</i>	\$	70.00 mensual
<i>Estadísticas especiales:</i>	\$	3,000.00 base

ESTRATEGIA DE VENTAS

Se enfatizarán las siguientes características en nuestros productos o servicios:

- El tiempo de respuesta para la entrega de los servicios.
- La calidad de la información proporcionada.
- Confiabilidad.
- Medios de acceso a la información.

Los argumentos que motivarán a la compra del servicio serán:

- La información presentada en los reportes como en las subscripciones será confiable, actual y personalizada de acuerdo a las necesidades de la industria, el sector y el cliente en especial.
- Accesibilidad a la Información a través de página Web, medios impresos y correos electrónicos y/o a través de la página web; para lo cual se elaborará una con interfaz que sea capaz de soportar opciones personalizadas dependiendo de la clave e intereses del cliente.
- La diferenciación en el servicio, la actualidad de la información y el soporte post-venta a mediano y largo plazo son las fortalezas del servicio de CEMCI y a la vez su principal herramienta de comercialización.

Mientras la mayoría de servicios de información de mercados se enfoca en dar a conocer demandas potenciales para productos específicos basándose en estudios de mercados y grupos focales; nuestro proyecto busca solucionar los vacíos de información que existen tanto en las instituciones públicas como privadas.

7. ANÁLISIS TÉCNICO

Se trabajará con directores en las áreas específicas de mercados e industrias, finanzas y economía y se contratará a investigadores por cada proyecto que la compañía obtenga, para reducir el gasto fijo de personal.

Se necesitará contar con tecnología para soportar un servicio de asesoría a través de Internet y para esto se contará con servidores, computadores y se buscará una rápida conexión a Internet.

RECURSOS REQUERIDOS

Para la puesta en marcha de CEMCI se ha diseñado los siguientes requerimientos:

- √ 1 Servidor, el mismo que se utilizará como servidor de la página web, de la red e Internet de la oficina.
- √ Para el inicio se ha proyectado un grupo de 8 computadores entre PC y laptops que se distribuirán al personal.
- √ Servicio de Internet: considerando que el core business del negocio es la investigación, es importante contar con un buen proveedor del servicio de Internet, el

cual garantice calidad de servicio. Por lo que se ha considerado necesario obtener un servicio de 128kbps.

8. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

El organigrama de la empresa será horizontal y sencillo para facilitar que la información fluya de forma ordenada y rápida.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



9. EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DEL PROYECTO

Esperamos que el proyecto sea rentable a partir del primer año, pues la ventaja de contar con una “oficina virtual” es que podamos ir creciendo conforme crezca la compañía y así lograremos tener un gasto corriente que este acorde con el desarrollo del negocio.

Un servicio personalizado, un enfoque nuevo y el uso de la tecnología, serán nuestras principales herramientas de diferenciación; con lo que esperamos captar rápidamente el creciente mercado de la información de mercados e industrias.

La inversión inicial estimada será alrededor de US\$ 15,000 en gastos preoperativos y un aproximado de US\$ 5,000 mensuales una vez que el proyecto esté en su etapa operativa. Los resultados financieros iniciales de la compañía bajo las condiciones del análisis financiero son: TIR 52.00% y VAN \$30,892 los que demuestran la rentabilidad del mismo.