



Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Wilar Villacreses Alegría

Walter Góngora Montaño

Freddy Corrales Morán

Iván Rueda Salazar

**1.**

**ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO**

La Compañía de Generación Termoeléctrica Esmeraldas Sociedad Anónima,

TERMOESMERALDAS S.A., se constituyó el 16 de Diciembre de 1998, e inició su

operación en marzo de 1999. El personal técnico de supervisión de la operación y el

mantenimiento de TERMOESMERALDAS conforma la empresa de prestación de

servicios especializados ELECTRIANDES S.A., que en consorcio con

ELECTROESMERALDAS S.A., empresa conformada con personal de

TERMOESMERALDAS, firman con esta empresa un Contrato de Prestación de

Servicios Especializados de Operación y Mantenimiento de su Planta d Generación

Eléctrica, la cual tuvo vigencia por un año a partir del 1º Noviembre del 2000 y es

prolongado hasta el 31 de Enero del 2002. A partir del 1º de Febrero del 2002 se

suscribe un nuevo contrato, el cual tiene vigencia hasta el 31 de Enero del 2004 y

actualmente el Consorcio ELECTRIANDES- ELECTROESMERALDAS ha firmado

un nuevo contrato con vigencia hasta el 5 de Diciembre del 2006.

ELECTRIANDES S.A. es una sociedad anónima con base en la ciudad de Esmeraldas y

fue constituida el 3 de Enero de 1995 en la ciudad de Quito y su paquete accionario fue

adquirido por los actuales accionistas en el año 2000.

**2.**

**ELECTRIANDES S.A.- DIVISIÓN SERVICIOS DEMANTENIMIENTO**

**PREDICTIVO**

ELECTRIANDES S.A., estará ubicada en la ciudad de Esmeraldas, en la calle 9 de

Octubre 3-11 y Av. Olmedo, en una oficina de 36 metros cuadrados, cuyo alquiler

mensual es 150 dólares y queda en el segundo piso de un edificio destinado para locales

comerciales y oficinas. Esta oficina cuenta con servicios de agua, energía eléctrica,

alcantarillado, lámparas de neón para una adecuada iluminación, ventanales enrejaos y

aire acondicionado.

Será una empresa especializada en Mantenimiento Predictivo Industrial, con oficinas en

Esmeraldas y ofrecerá servicios con sus ingenieros mecánicos especialistas en el ámbito

de vibraciones mecánicas; alineamiento preciso de ejes mediante la técnica láser;

balanceado dinámico in situ de maquinaria rotativa; medición de espesores de tanques,

1



























































Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Wilar Villacreses Alegría

Walter Góngora Montaño

Freddy Corrales Morán

Iván Rueda Salazar

tubería y recipientes sometidos a presión por ultrasonido y servicios de aplicación de

tecnología reconstructiva a maquinaria rotativa para solucionar integralmente los

problemas mecánicos derivados de vibraciones excesivas.

Nuestro objetivo será trabajar con las empresas industriales brindando el soporte

necesario y un servicio profesional de primera línea en técnicas predictivas a sus

Departamentos de Mantenimiento, utilizando equipos de última tecnología y aportando

el valor agregado de nuestro servicio de proyección hacia la implantación de

Mantenimiento Centrado en Confiabilidad, y sistemas computarizados de

administración de mantenimiento, impulsando con esto a la industria nacional avanzar

hacia la GESTIÓN de sus ACTIVOS INDUATRIALES con un MANTENIMIENTO

DE CLASE MUNDIAL.

Desarrollará además cursos de capacitación en temas de real aplicación en Gestión de

Mantenimiento, los mismos que se dictarán tanto en la instalaciones de

TERMOESMERALDAS S.A. en la ciudad de Esmeraldas, como en hoteles y otros

sitios de las ciudades de Guayaquil y Quito.

Se ha identificado también la oportunidad de presentar a CSI, empresa estadounidense

fabricante de equipos para mantenimiento predictivo, en la venta en el Ecuador de este

tipo de equipos. CSI es actualmente miembro del grupo EMERSON de los Estados

Unidos, empresa representada en el país por SEIN Sistemas y Equipos Industriales

Ltda., la cual se especializa en automatización de plantas industriales y no está

promocionando la línea CSI de EMERSON.

**3.**

**TENDENCIA DEL ENTORNO INTERNACIONAL**

En el marco de las políticas económicas y de promoción del comercio exterior

ecuatoriano, el País inició un proceso de negociación que nos conducirá eventualmente

a suscribir un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos.

Un TLC, es un acuerdo mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas

para el libre intercambio de productos, servicios e inversiones y tiene como objetivos:

Ampliar mercados.

Generar trabajo.

Promover el crecimiento económico.

2

















































































































































































































































































































Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Wilar Villacreses Alegría

Walter Góngora Montaño

Freddy Corrales Morán

Iván Rueda Salazar

Eliminar el pago de aranceles a la importación de productos, así como toda medida

que impida o dificulte el intercambio comercial.

Establecer disposiciones legales que regules las áreas relacionadas con el comercio.

Garantizar los derechos de personas o empresas a invertir en el país socio.

Establecer disposiciones que regulen el comercio de servicios.

Asegurar el cumplimiento de los derechos y obligaciones negociadas, estableciendo

un mecanismo de solución rápida a problemas que surjan en el comercio de

productos, servicios o en inversiones.

Promover condiciones para una competencia justa.

Incrementar las oportunidades de inversión nacional e internacional.

Ecuador ha iniciado negociaciones de un TLC desde el 2 de Octubre del 2003. Se

consideran beneficios potenciales de esta integración comercial los siguientes:

Permitirá crear plazas de trabajo, combatir la pobreza y evitar la migración.

Promoverá las exportaciones.

Garantizará el acceso de productos ecuatorianos al mercado de los EEUU.

Incrementará la producción de bienes exportables.

Captará capitales para los sectores de tecnología.

Mejorará la calidad de los productos de exportación, aprovechando la competencia.

Tiene un mercado potencial de 280 millones de personas.

Permitirá la importación de insumos y materias primas de mejor calidad para la

industria y menores costos.

Aumentará el interés de los inversionistas en el Ecuador.

Se crean nuevas fuentes de transferencia de tecnología.

Ecuador será un país más competitivo.

**4.**

**TENDENCIA DE LA INDUSTRIA**

**RIVALIDAD ENTRE LA COMPETENCIA**

La rivalidad de la industria es baja ya que no existen muchos competidores y la gama de

servicios que prestan tiene características comunes en ciertas técnicas de mantenimiento

y diferenciadas en otras.

**AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS**

3





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Wilar Villacreses Alegría

Walter Góngora Montaño

Freddy Corrales Morán

Iván Rueda Salazar

El producto sustituto para el servicio a ofertarse es que las empresa continúen

manteniendo sus activos físicos sin emplear técnicas de mantenimiento predictivo, sino

principalmente manteniendo periódico o inclusive, como se tiende a dar en empresas

pequeñas, mantenimiento netamente correctivo, en cuyo caso simplemente no existirá

venta en dichas industrias.

**PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES**

Los compradores del servicio que ofrece la industria representan otra fuerza que debe

ser considerada en el análisis del ambiente competitivo. El poder de compra puede

obtener concesiones en calidad y servicio de las firmas en la industria, derivando en

menores utilidades.

Por otra parte las empresa compradoras del servicio representan una amenaza real de

integración hacia atrás (por ejemplo realizar ellas mismas la aplicación de técnicas de

mantenimiento predictivo como análisis de vibraciones, preparando a sus propios

técnicos y adquiriendo sus propios equipos), lo cual des dará la fuerza necesaria para

obtener concesiones.

**PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES**

De acuerdo al análisis de Porter aplicado al sector donde se desarrollará el proyecto, la

interacción de las fuerzas es media, lo que hace a la industria atractiva por su alta

rentabilidad.

AMENAZA DE

NUEVOS

COMPETIDORES

PODER DE

RIVALIDAD ENTRE

PODER DE

NEGOCIACIÓN DE

EMPRESAS

NEGOCIACIÓN DE

LOS PROVEEDORES

EXISTENTES

LOS COMPRADORES

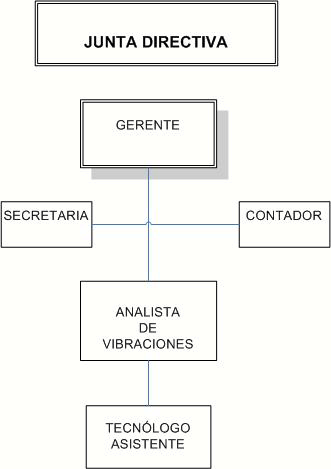
PRODUCTOS

SUSTITUTOS

4







Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Wilar Villacreses Alegría

Walter Góngora Montaño

Freddy Corrales Morán

Iván Rueda Salazar

**5.**

**ANÁLISIS TÉCNICO**

**EQUIPOS Y MAQUINARIAS**

Para proporcionar los servicios de Mantenimiento Predictivo se adquirirán los

siguientes equipos:

•

Analizador de maquinaria y colector de datos de vibraciones VIBSCANNER de

PRÜFTECHINIK, con su software asociado OMNITREND para PC, que permite

realizar análisis de vibraciones y de condición de rodamientos.

•

Medidor de espesores ALPHAGAGE digital con un rango de medición de 0.10 a 500

milímetros.

•

Cámara para termografía PRÜFTECHINIK ISG K 160.

•

Se alquilarán tornos, fresadora, limadora, taladro radial del taller de propiedad de

TERMOESMERALDAS S.A., para ejecución de trabajos efectivamente conseguidos

de reconstrucción de maquinaria rotativa.

**6.**

**ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

**ORGANIGRAMA DE ELECTRIANDES S.A.**

**DIVISIÓN SERVICIOS DE MANTENIMIENTO PREDICTIVO**

5





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Wilar Villacreses Alegría

Walter Góngora Montaño

Freddy Corrales Morán

Iván Rueda Salazar

**7.**

**ANÁLISIS FINANCIERO**

La inversión inicial necesaria para realizar este proyecto será de $165,000.00, que se

descomponen en $95,881.89 en activos fijos (equipos de mantenimiento predictivo,

equipamiento de oficina y un vehículo), $2,170.00 en gastos operacionales y $66,948.11

de capital de trabajo inicial.

Las ventas y utilidades esperadas para los primeros cinco años del proyecto son las

siguientes:

**Año Ventas Utilidades Utilidades/Ventas**

1 $501,547.00 $39,922.00 7.96%

2 $569,772.00 $59,311.00 10.41%

3 $651,584.00 $82,877.00 12.72%

4 $699,313.00 $103,792.00 14.84%

5 $758,458.00 $130,163.00 17.16%

La rentabilidad del proyecto, en un análisis de cinco años, es del 22% anual, superior a

cualquier opción financiera existente actualmente en el mercado financiero. El valor

presente neto, al 15% es de $41,995.05.

6