Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Lsi. Viviana Arroyo

 Ing. Edgar Andrade

 Ing. Marco Díaz

**1.** **ANÁLISIS DEL MERCADO**

ISOTech será una compañía dedicada a la creación de soluciones informáticas. En el

presente Plan de Negocios, se explora la alternativa de introducir al mercado una

aplicación para la gestión de mantenimiento y los costos relacionados.

El alcance internacional de nuestro producto a precios acordes a nuestro mercado, la

personalización del mismo de acuerdo a los requerimientos de cada compañía y el

soporte local serán nuestras principales ventajas y marcarán la diferencia ante la

competencia.

Una aplicación de gestión de mantenimiento ayuda a disminuir los costos que implican

las paradas de maquinarias por reparaciones, permitiendo a las compañías ser más

competitivas. La encuesta de investigación de mercado indicó que el 57% de las

empresas no tienen una aplicación para gestión de mantenimiento, lo que nos demuestra

que es un mercado que tiene mucho potencial.

**PRODUCTO**

Nuestro producto está orientado a apoyar la gestión de mantenimiento de equipos y

maquinarias en los procesos de planificación, control y registro de actividades de

mantenimiento y los costos relacionados para las medianas y grandes empresas.

Los beneficios que se obtendrán de nuestra aplicación son los siguientes:

• Reducir las paradas no programadas de actividades de maquinarias para evitar

pérdidas por lucro cesante.

• Aumentar la productividad y vida útil de los equipos e instalaciones.

• Disminuir los costos de inventario de repuestos y mejorar la gestión de compras.

• Optimizar el uso del recurso humano dedicado a tareas de mantenimiento.

• Planificar y controlar la gestión de mantenimiento.

• Mantener un histórico d intervenciones y averías.

• Proteger la inversión en activos, obteniendo mejor rendimiento y sacando más

partido de los contratos de servicio y de las garantías otorgados a las

maquinarias.

• Reducir los costos de primas de seguros.

• Llevar un control de los costos incurridos por concepto de mantenimiento de las

maquinarias.

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Lsi. Viviana Arroyo

 Ing. Edgar Andrade

 Ing. Marco Díaz

• Determinar las fallas más frecuentes con el fin de tomar las medidas de

mantenimiento necesarias para evitarlas.

**VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA APLICACIÓN**

Las principales ventajas de nuestra aplicación serán las siguientes:

• Solución diseñada según las necesidades de nuestro mercado: tendrá

características y capacidades de una aplicación internacional a precio

nacional lo que la hará atractiva y asequible para los clientes locales.

• Soporte local de la solución.

**CLIENTES**

El segmento del mercado al cual nos vamos a enfocar es el de las medianas y grandes

empresas. Inicialmente nos enfocaremos a las industrias de la ciudad de Santiago de

Guayaquil y a mediano plazo a las industrias a nivel nacional.

**FORTALEZA**

ISOTech tiene como fortaleza un equilibrio de su personal ejecutivo con experiencia y

conocimientos técnicos, gerenciales y comerciales. Para aprovechar esta ventaja, nuestra

organización favorecerá la comunicación promedio del Comité de Calidad y Dirección

y la flexibilidad en la gestión a través del enfoque por procesos. Para el inicio de sus

operaciones se ha proyectado la incorporación de personal paralelamente al desarrollo

de la aplicación y a las etapas de ingreso al mercado.

**2.** **PLAN DE MERCADEO**

**ESTRATEGIA DE PRECIO**

El precio de la aplicación está compuesto por tres componentes:

**Descripción**

**Versión Básica Versión Avanzada**

Licencias (todos los módulos)

Implantación estándar (2 mees, una persona)

Mantenimiento

**TOTAL APLICACIÓN**

10,000

7,200

500

**17,700**

13,000

7,200

700

**20,900**

Estos precios pueden ser de introducción e incrementarse una vez que ya tengan algunos

clientes como referencia y conforme se desarrollo un producto más completo. La forma

de pago se establecerá de acuerdo a la negación con el cliente.

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Lsi. Viviana Arroyo

 Ing. Edgar Andrade

 Ing. Marco Díaz

Normalmente la competencia cotiza el valor de las licencias por usuario y el valor hora-

técnico sobre los %50, lo cual nos da una ventaja competitiva con respecto al precio

manteniendo los niveles de calidad.

**ESTRATEGIA DE VENTA**

Se conseguirá la base de datos de la cámara de industrias y sobre la misma se realizará

un tele marketing que permitirá identificar las empresas que cuentan ya con una

solución de mantenimiento de maquinarias y las que no cuentan o deseen actualizar sus

aplicación, con el fin de separar un cita para hacer una visita personal a la compañía y

entregar la carta de presentación de nuestra compañía, el folleto de los beneficios de la

solución de mantenimiento de maquinarias y realizar la presentación ejecutiva de la

misma.

Adicionalmente se utilizarán los contactos personales con os que cuentan los socios.

**ESTRATEGIA PROMOCIONAL**

Las estrategias de promoción que se usarán son las siguientes:

• Elaboración del sitio Web de la compañía.

• Suscripción de nuestro dominio en los buscadores más utilizados.

• Entrega de folletos que describa a la empresa, el producto con el que cuenta y

los beneficios del mismo en las visitas personales.

• Alianzas con compañías asesoras profesionales independientes que ayudan en la

preparación para la obtención de certificados ISO 9001 para que puedan

recomendar nuestra solución a sus clientes.

**3.** **ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

La compañía se constituirá como Sociedad Anónima, esquema que facilita la

incorporación y traspaso de participaciones; en principio los tres fundadores tendrán

igual participación, sin embargo, es bienvenida la participación de socios capitalistas.

Por otro lado, el aspecto legal más importante en este negocio es la protección de la

propiedad intelectual, par lo cual ISOTech ha considerado tomar las medidas necesarias

para ello.

**4.** **ANÁLISIS FINANCIERO**

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Lsi. Viviana Arroyo

 Ing. Edgar Andrade

 Ing. Marco Díaz

Se requiere una inversión inicial de $95,000 para el desarrollo de la aplicación (equipos

y personal). A partir del año 1, el flujo de caja está ligado a la velocidad con el que el

equipo de ventas pueda concretar las negociaciones de venta, en especial por el

comportamiento estacional de la demanda que restringe las adquisiciones en el primer

trimestre del año.

El rendimiento proyectado sobre el patrimonio es de 117% para el año 1; 77% para el

año 2; y 52% para el año3. El proyecto genera una TIR del 148% hacia el quinto año.

Frente al riesgo que representa la permanente inestabilidad política y económica del país

que vive el país, ISOTech planea proyectar su producto a los mercados internacionales,

en este sentido, la suscripción del TLC en el año 2005 es una oportunidad que nos

permitirá ingresar al mercado Norteamericano.

Así mismo, su organización y administración por procesos están encaminados a

contrarrestar los eventuales riesgos relacionados con el cumplimiento del cronograma

tanto en el desarrollo como en la implementación de la aflicción, lo cual nos permite

garantizar la satisfacción de los clientes en este proceso.