

TÍTULO

Plan de Negocios de ECUASYS S.A.

AUTORES

Anl. María Pilar Arguello Arguello¹, Anl. María Alexandra Freire Menoscal², Anl. José Marcelo Gaona Tapia³, Econ. Galo Cabanilla⁴.

¹Licenciada en Sistemas de Información

²Licenciada en Sistemas de Información

³Licenciado en Sistemas de Información

⁴Director de Tesis

⁴Director de Tópico, Economista, Universidad Católica de Guayaquil, 1993, Maestría en Sistemas de Información Gerencial (Ecuador), ESPOL, 1996. Profesor de ESPOL desde 1996.

RESUMEN

Ecuasys S. A. es una Empresa dedicada a comercializar sistemas de información brindando soporte y asesoramiento como parte de nuestra estrategia de servicio al cliente.

La Empresa está buscando lograr una apertura del mercado para lo cual tiene fijado establecer alianzas estratégicas con otros proveedores de software y así poder introducir aún más sus productos.

Para lograr una alta calidad en los productos, mantiene una constante capacitación en el personal. La visión de negocio de los ejecutivos, así como la red de consultores en las diferentes áreas de negocio a la que se tiene acceso, permite ofrecer un servicio acorde a la demanda de nuestros tiempos donde la tecnología es una herramienta para hacer mas competitiva la industria y el país.

INTRODUCCIÓN

Ecuasys S. A. es una Empresa dedicada al desarrollo, comercialización y asesoría de soluciones informáticas. El segmento de mercado está orientado a las empresas de tamaño pequeño y mediano siendo el objetivo principal del servicio instalar, personalizar e implementar sistemas de acuerdo a los requerimientos de cliente, a quienes se les proporciona valor a través de productos de calidad, innovadores y con un soporte sin precedente.

Conociendo las tendencias del mercado, y con el fin de darle un giro al negocio para llegar a mas clientes, y así lograr la rentabilidad deseada, pretendemos introducir en el mercado nuestras soluciones como una de las mejores alternativas.

Para ello se espera implantar los productos en las instituciones financieras, industriales y comerciales del país con la posibilidad de comercializarlo en el exterior. Esto es debido a que nuestra empresa tiene un amplio conocimiento del mercado ecuatoriano, principalmente en lo relacionado con este tipo de empresas.

Es por ello que la Empresa ha considerado que se encuentra en una situación importante para explotar su infraestructura y en fijar nuevas estrategias que la llevarán a obtener los resultados esperados.

CONTENIDO

1. LA EMPRESA

1.1. Historia

Ecuasys S.A. es una empresa domiciliada en la ciudad de Guayaquil-Ecuador, dedicada al desarrollo, comercialización, y asesoría de soluciones informáticas. Tiene 5 años en el mercado ecuatoriano, esto significa una gran experiencia trabajando con los sectores dinámicos de la economía nacional.

A partir de 1996 la Compañía redefinió su filosofía comercial, dejando la simple venta de productos de software para dedicarse a la integración estratégica de soluciones, apoyando a las organizaciones en la utilización óptima de sus recursos de computación y en los casos adecuados, facilitándoles la adquisición de nueva tecnología.

Nuestro segmento de mercado esta orientado a las empresas de tamaño pequeño y mediano, y para hacer conocer nuestro producto en el mercado, se lo realiza a traves de visitas, presentaciones y demostraciones a nuestros clientes potenciales ubicados en la principales ciudades del país.

Nuestra empresa pretende ser una empresa completa para que sus clientes encuentren en ella un proveedor ágil y completo que pueda ofrecerle soluciones a todas sus áreas de gestión, por ello primero estudia, seguidamente asesora y finalmente suministra lo que sea necesario.

Nuestra principal política en la comercialización de este producto radica en mantener nuestro compromiso de proporcionar valor a nuestros clientes mucho tiempo despues de que este producto haya abandonado nuestras manos, lo cual garantiza el éxito del servicio propuesto, la posibilidad de generar nuevos negocios y la ubicación de la empresa como líder en su rama.

1.2. Objetivos

- Lograr introducir en el mercado nuestras soluciones como una de las mejores alternativas, se espera implantar la solución en las instituciones financieras, industriales y comerciales del país con la posibilidad de comercializarlo en el exterior.

- Establecer alianzas estratégicas con otros proveedores de software con la finalidad de que nos ayuden a comercializar nuestro producto dentro y fuera del país.

- Establecer convenios de servicio, asesoría y mantenimiento con nuestros clientes, esto con la finalidad de mantener nuestra presencia en el cliente y así poder abrir nuevos frentes de negocio.
- Mantener el alto estandar de calidad y la constante capacitación en cada uno de nuestros colaboradores a fin de que cada empleado conozca y ejecute a nivel experto su trabajo.

1.3. Productos y Servicios

Nuestra empresa esta dedicada principalmente a prestar los siguientes tipos de servicios en la diversas instituciones públicas y privadas del país:

- Software a la medida
- Asesoría informática
- Gestión de proyectos
- Mantenimiento de sistemas
- Migración de sistemas
- Integración de Sistemas
- Outsourcing

1.4. Tecnología

Nuestra empresa representa los productos de las principales compañías de la industria, nuestros productos y servicios utilizan las mejores herramientas de productividad y automatización que requieren los centros en la actualidad.

1.5. Fortalezas y debilidades

A continuación se expresan las fortalezas y debilidades mas importantes encontradas en nuestra institución.

1.5.1. Fortalezas.

- La empresa tiene un amplio conocimiento del mercado ecuatoriano, principalmente en los relacionado con las instituciones financieras y bancarias del país.
- Posee el respaldo de una de las mas importantes empresas multinacionales como es IBM.
- Dispone de un equipo de profesionales altamente capacitados y con gran experiencia en el manejo de productos y servicios informáticos.
- Dispone de gran infraestructura tanto de hardware como de software.
- La empresa goza de un gran reconocimiento por su seriedad y profesionalismo.

1.5.2. Debilidades.

- Los precios de nuestros productos y servicios tienen la fama de ser muy costosos.
- En algunos casos se presentan problemas de coordinación entre los ejecutivos de ventas y las áreas técnicas en la interpretación de los requerimientos de los clientes.
- Se le da mayor importancia a los clientes grandes descuidando de esta forma a los clientes pequeños.

- En algunos casos se presenta incumplimiento de la fechas para la entrega de los proyectos, debido a la mala estimación y determinación del alcance de los mismos.
- Básicamente los productos y servicios están orientados a un solo segmento como son las instituciones financieras del país.

1.6. Factores de éxito.

- Contar con un reconocido equipo humano del mas alto nivel profesional.
- Conformar con los clientes un equipo sólido de trabajo para identificar y satisfacer sus deseos y necesidades.
- Brindar soporte oportuno a las soluciones implantadas.

2. SECTOR INDUSTRIAL

En la actualidad existen en nuestro medio empresas proveedoras de hardware y software cuya preocupación principal es lograr la firma del contrato por parte de cliente, olvidándose luego del servicio y mantenimiento que requiere el cliente especialmente en lo que tiene que ver con la implantación de software. Esto ha ocasionado en nuestro país que las instituciones tanto públicas como privadas tengan un alto porcentaje de proyectos fracasados o incompletos y como consecuencia cuantiosas pérdidas económicas y lo que es peor se ha creado un generalizado sentimiento de desconfianza y pérdida de la credibilidad hacia las empresas proveedoras de software.

2.1. Factores de crecimiento

Los siguientes factores influyen directamente e indirectamente en el crecimiento del negocio.

- Debido al colapso económico producido en el sector financiero en los últimos años, produjo que el número de financieras se reduzca, lo cual nos afectó debido a la disminución de la demanda y esto ha provocado que se impongan leyes que regulen la creación de nuevas instituciones.
- Los cambios tecnológicos afectan debido a que obligan a desarrollar nuestros sistemas acorde a la tecnología actual en el mercado lo cual demanda mayor inversión en recursos de hardware, software y capacitación.
- Cada vez la tendencia a estar mejor informado ha roto la barrera de utilizar un computador como herramienta para obtener información, esto ha hecho que los gerentes ya conozcan los beneficios que pueden obtener y están dispuestos a invertir en ella.
- En nuestro país cada vez se impone más la cultura de comprar software en vez de piratearlo. Las soluciones de la empresa están protegidas por la ley de derecho de autor que establece la copia no autorizada de los programas definiéndola como ilegal.

3. LA NUEVA ESTRATEGIA

A pesar de la situación económica por la que esta atravesando el país en estos últimos años, en nuestra empresa esperamos superar en base a mucho esfuerzo y trabajo esta difícil situación, para ello estamos tomando las medidas que nos permitan mantener y aumentar nuestra cartera de clientes y así tener un mayor crecimiento en las utilidades, en ese sentido nuestra estrategia está encaminada a buscar y brindar más y nuevas posibilidades de servicio en asesoría, consultoría, implementación y análisis de sistemas, por otro lado sin descuidar nuestro segmento tradicional como es de las instituciones financieras, vamos a buscar nuevos negocios especialmente en las empresas medianas y pequeñas las cuales en la actualidad se presentan como una gran alternativa.

3.1. Problemas a resolver

En nuestra institución consideramos de que es importante trabajar y mejorar en los siguientes puntos:

- Mejorar en la planificación de tiempos en el desarrollo e implantación de proyectos.
- Establecer un plan de capacitación para actualizar los conocimientos e incrementar el rendimiento del equipo de desarrollo.
- Racionalizar el uso de los equipos de trabajo para disminuir los costos.
- Fortalecer los programas de mercadeo.
- Reforzar y concientizar el concepto de calidad en la fuente involucrando al cliente durante todo el ciclo del desarrollo de la solución.

3.2. Oportunidades y Amenazas

3.2.1. Oportunidades

- En el mercado nacional ninguna otra empresa está comercializando productos y servicios con la seriedad y garantía con que lo hace nuestra empresa.
- Las adquisiciones de software en muchos casos se realizan en el exterior, sin soporte técnico para ayudar al cliente cuando se presenten inconvenientes en el futuro.
- La constante innovación tecnológica va a permitir incrementar nuestra participación en el mercado debido a que los potenciales usuarios del servicio no dispondrían de dinero para especializar a su personal informático en nuevas tecnologías.

3.2.2. Amenazas

- Existen otras opciones en el mercado nacional e internacional.
- Existe una cultura de no invertir en software.
- Debido a que muchas empresas desarrolladoras de software no trabajan con seriedad y profesionalismo han generado desconfianza en el mercado.

3.3. Debilidades a corregir

- En cuanto al precio estamos empeñados en cambiar la imagen de que nuestros productos y servicios son muy costosos y así demostrar de que en realidad son muy competitivos.
- Buscar nuevos segmentos de mercado, como son las empresas medianas y pequeñas a las cuales no se les ha dado la debida importancia.

- Aplicar una metodología que nos ayude a determinar los tiempos para desarrollo y ejecución de los proyectos.

3.4. Fortalezas a explotar

- Promocionar nuestro producto y servicios bajo plataformas cliente-servidor, la misma que es una tecnología ampliamente aceptada en el mercado.
- Incrementar nuestra participación en el medio, aprovechando el know-how de nuestro personal técnico en la integración de las diferentes plataformas con que operan nuestros clientes.

3.5. Estrategias (actuales, deseables, realizables)

Con la finalidad de ganar mayor participación en el mercado y obtener un mayor crecimiento de las utilidades a continuación presentamos las principales estrategias a seguir:

- Incursionar en la representación de productos de software producidos por empresas internacionales especialmente orientado al sector comercial e industrial.
- Mantener la línea de desarrollo en aquellas áreas de negocio en las cuales se requieren diseños de sistemas muy propios para sus actividades.
- Establecer ventas directas o por medio de empresas asociadas.
- Fortalecer los programas de mercadeo para lograr el nivel esperado de ventas.
- Ampliar las posibilidades de servicio en asesoría, implantación y análisis de sistemas.
- Crecer junto al cliente adaptando y perfeccionando los sistemas ya establecidos.
- Orientar nuestras soluciones a satisfacer las necesidades de los pequeños y medianos negocios en los sectores comerciales e industriales por ser un mercado no explotado.

3.6. Nueva visión y misión

3.6.1. Visión

Ecuasys S.A. será reconocida como la compañía proveedora de servicios y herramientas de productividad de la más alta calidad, eficiencia y fácil manejo para la administración de los recursos informáticos. Trabjará siempre con el objetivo de mantener la imagen de excelencia profesional y alto nivel de compromiso con sus clientes, contará con funcionarios motivados y comprometidos con los objetivos de la organización y cuidará la rentabilidad del negocio para lograr su solidez económica.

3.6.2. Misión

Nuestra misión es OFRECER SERVICIOS Y SOLUCIONES INFORMÁTICAS, que excedan las expectativas del cliente, apoyados en procesos de la más alta calidad y soportados primordialmente en las mejores tecnologías del mercado.

4. ANÁLISIS DE MERCADEO

4.1. Ambiente económico

En nivel de recesión económica por el que atraviesa el país en los últimos años, especialmente en lo que tiene que ver con este tan irregular periodo de gobierno, el ambiente macraeconómico de las empresas y de la instituciones financieras se ha visto muy afectado, generando como consecuencia la racionalización de recursos y la reducción de costos especialmente en el área de sistemas.

Esto hace que los departamentos de sistemas no tengan la suficiente cantidad de recursos y tiempo necesario para emprender el desarrollo de nuevos sistemas. Por lo tanto se ven obligados a recurrir a empresas especializadas en la venta de soluciones para cada una de la áreas que requieren ser automatizadas.

4.2. Ambiente legal

En lo que tiene que ver con el software provisto por nuestra empresa, está protegido por la ley de derechos de autor que establece que la copia no autorizada de los programas es ilegal.

Para otorgar un marco legal apropiado en la negociación del software, se deberá celebrar y firmar un contrato de adquisición de software, el cual en sus cláusulas protege la propiedad intelectual de la casa creadora del mismo.

4.3. Segmentos

La industria del software en nuestra empresa está orientada a satisfacer las necesidades de información a los siguientes segmentos generales de mercado:

- Empresas industriales
- Empresas comerciales
- Empresas de servicios
- Instituciones Gubernamentales

4.4. Publicidad y ventas

Debido a que el segmento al que esta dirigido nuestro producto esta conformado por un grupo muy pequeño del país, se realizarán visitas, demostraciones en el propio terreno del cliente.

Para efectos de las ventas nuestra empresa dispone de personal capacitado tanto en la parte de ventas como en la parte técnica, los mismos que serán los encargados de promover y vender las soluciones que desarrolla nuestra empresa.

5. ASPECTOS LEGALES

En lo que tiene que ver con este aspecto consideramos de que es de vital importancia la creación de los organismos que regulen y controlen el manejo de los temas relacionados con la propiedad intelectual, esto ayuda para que el mercado se amplíe en la medida en que los usuarios entiendan el valor del software y como consecuencia la disminución de la piratería que en nuestro medio es muy alta.

6. CALENDARIOS Y ACCIONES

Debido que nuestra empresa a la fecha posee una muy buena infraestructura en lo que se refiere a la parte de personal y de equipos, consideramos que para poner en marcha nuestra nueva estrategia no se requiere de una gran inversión de capital sino mas bien de una buena interpretación de la necesidades de nuestros actuales y futuros clientes para así seleccionar correctamente el tipo de servicio a prestar, tambien es muy importante medir las posibilidades económicas de los pequeños y medianos negocios para así poderles ofrecer soluciones de acuerdo a sus posibilidades económicas, a continuación presentamos un plan en donde se indican las actividades mas importantes que se deben tener en cuenta en la implantación de esta estrategia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La Dirección de la empresa considerando, de que en la institución a pesar de existir una tendencia a la disminución la venta de los productos y servicios especialmente en el segmento tradicional, tienen algunos factores a su favor, especialmente en lo que tiene que ver con la inversión, la misma que en su totalidad ha sido recuperada, por tal razón la nueva inversión solamente estará orientada a rubros pequeños como son la adquisición de actualizaciones tanto en el hardware como software. Por otro lado uno de los factores mas importantes que posee la empresa se basa en el equipo humano altamente calificado y con una gran experiencia producto de los años que ha venido operando en el mercado.

Es importante anotar que durante los primeros años la rentabilidad fue mínima debido a que tenia que enfrentar las obligaciones propias de una empresa en marcha, como son la recuperación de la inversión y la capacitación al equipo de trabajo, pues estos rubros son muy altos durante los primeros años de una empresa en formación.

Con los antecedentes antes indicados se deduce de que la empresa está en una situación muy favorable para explotar la infraestructura montada, esto facilita la puesta en marcha del nuevo plan de negocios, el cual está basado fundamentalmente en la captación de un nuevo segmento de clientes y que depende en gran parte del fortalecimiento de los programas de mercadeo para así lograr el nivel de ventas esperado y consecuentemente mejorar el nivel de rendimiento de la empresa.

REFERENCIAS

- Libro de Sistemas de Información Administrativa (Robert G. Murdick)

