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.

- 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)	10,000	13,000
Implantación estándar (2 mees, una persona)	7,200	7,200
Mantenimiento	500	700
TOTAL APLICACIÓN	**17,700**	**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.

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. ANALISIS FINANCIERO

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.