Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Bernardo Ovalle C.

 Econ. Wendy Granja S.

 Ing. Jhony Pambabay C.

**1.** **ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO**

**SERMEDICAL**, Servicios Médicos de Calidad, es una compañía consultora que

ofrecerá servicios como asesorías, implementación de softwares, cursos y seminarios. El

segmento de mercado al cual se enfoca la compañía es el de la salud; sin embargo, esto

no descarta la posibilidad de ofrecer a futuro, nuestros servicios a empresas del sector

industrial, comercial, bancario u otras.

En cuanto a las asesorías están orientadas hacia áreas administrativas, financieras y de

marketing. Así también, se ofrecen asesorías para la implementación de Sistemas de

Calidad ISO 9000, BPM. Contamos además con un software de diseño propio

“RAPHA”, el cual facilitará a las empresas en control de sus costos, inventarios,

personal y permitirá en forma ágil obtener reportes financieros administrativos de

gestión.

Las oficinas de SERMEDICAL, estarán ubicadas en la ciudad de Guayaquil, en la Cdla.

La FAE cuya dirección es Av. Luis Plaza Dañin Nº 1101 y calle Eliat Liut, en un local

de 80 m2. El alquiler mensual de la oficina será de US$ 300,00.

**2.** **OBJETIVOS**

Nuestro principal objetivo es cumplir con las expectativas de nuestros clientes, mejorar

la eficiencia y por ende la competitividad de las empresas mediante un asesoramiento

correcto y oportuno, con herramientas informáticas innovadoras que faciliten la gestión

y desempeño de las empresas.

*Nuestra* ***visión*** *es “Ser la empresa líder en asesoría en implementación de sistemas de*

*calidad”.*

*Nuestra* ***misión*** *es Brindar asesoría para mejorar la eficiencia de las pequeñas,*

*medianas y grandes industrias.*

**3.** **ANÁLISIS DEL ENTORNO INTERNACIONAL**

Un 90% del sector de las consultoras lo conforman las compañías internacionales entre

las cuales tenemos: Deloitte & Touch, PriceWaterhouse y Bureau Veritas. Estas

compañías se dedican exclusivamente a brindar servicios de consultoría al sector

comercial e industrial. Cabe destacar que las actividades de estas empresas se basan en

1

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Bernardo Ovalle C.

 Econ. Wendy Granja S.

 Ing. Jhony Pambabay C.

una metodología general que la adaptan a cualquier tipo de negocio, sea comercial,

individual o de servicios.

La participación de empresas internacionales en nuestro país, representa para las

empresas que contratan sus servicios una inversión superior en comparación con el

valor que podrían proponer empresas consultoras nacionales.

La firma del TLC sin duda permitiría que empresas que se dediquen a esta actividad

ingresen a prestar sus servicios en nuestro país; sin embargo el valor que los

empresarios están dispuestos a pagar por este servicio no supera sus expectativas; y por

tanto no consideramos que su ingreso represente una amenaza significativa.

**4.** **ANÁLISIS DEL ENTORNO NACIONAL**

Las consultoras en nuestro país se dedican exclusivamente a brindar sus servicios en

empresas comerciales, de servicios, industriales, dejando de lado al sector de la salud.

En el Ecuador no existe suficiente interés por parte de las empresas para invertir en

proyectos de consultoría a los cuales nos referimos en nuestro plan. Sin embargo, los

nuevos cambios del entorno como la firma del TLC, harán que todos los sectores de la

economía ajusten su visión y muestren mayor interés en desarrollar proyectos de

consultoría a través de los cuales podrán adaptarse con mayor seguridad a los nuevos

cambios y les permitirán competir o mantenerse en igualdad de condiciones tanto en los

nuevos mercados que se van desarrollando como en los ya existentes.

**5.** **ANÁLISIS DEL MERCADO**

El producto que ofrecemos está formado de dos partes o componentes plenamente

diferenciados: la asesoría de implementación del sistema de calidad y el software

RAPHA.

PARTE I:

Consultoría

Implementación de

Sistemas de Calidad

(Costeo ABC)

Interfase

Capacitación de los

Usuarios

PARTE II:

Software Servicios

Hospitalarios

(RAPHA)

**ANÁLISIS DE NUESTRO CLIENTE**

2

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Bernardo Ovalle C.

 Econ. Wendy Granja S.

 Ing. Jhony Pambabay C.

Los clientes de los servicios que **SERVIMEDICAL** ofrecerá son personas jurídicas es

decir compañías o empresas dentro del sector de la salud. En el mercado no existe un

sector de empresas que todavía se manejan bajo sistemas manuales y son las Clínicas y

Hospitales de la ciudad de Guayaquil, constituyéndose así en nuestros potenciales

clientes y serán nuestros consumidores directos.

Hemos determinado que existe una verdadera necesidad en nuestros potenciales clientes

para automatizar y mejorar sus procedimientos administrativos y financieros, así como

también la necesidad de llevar un mejor control de la capacidad, recurso humano y

capital en las clínicas y hospitales que les permita obtener una rentabilidad muy superior

a la que actualmente perciben.

**6.** **PLAN DE MERCADEO**

**ESTRATEGIAS DE PRECIOS**

SERMEDICAL para tratar de entrar y ganar una participación razonable de ese mercado

ha pensado en manejar una estrategia de precios bajos. A continuación mostramos los

servicios que ofrecemos y el precio asignado a cada tipo:

 Finanzas y Administración

 Implementación de Calidad

 Análisis, diseño y desarrollo de sistemas

 Talleres y seminarios

$7,500

$12,500

$3,000

$2,400

Además, hemos decidido mantener estos precios durante al menos 3 años, salvo que las

condiciones económicas del país nos lleve a modificarlos antes de lo previsto.

**ESTRATEGIA DE VENTA**

Inicialmente nuestros clientes serán Clínicas particulares de Guayaquil, en adelante se

pretende continuar con el mismo sector pero cubriendo el resto de ciudades del país.

Se ha planificado hacer un seguimiento para cerrar contratos en prioritaria con aquellas

instituciones más representativas dentro de su sector tanto públicas como privadas, por

ello hemos revisado bases de datos proporcionadas por la Cámara de Comercio de

Guayaquil y el Servicio de Rentas Internas, producto de lo cual identificamos sus datos

más importantes, de tal modo que facilite su contacto y seguimiento.

**ESTRATEGIA PROMOCIONAL**

Dentro de nuestra estrategia promocional hemos establecido los siguientes medios que

nos permitirán llevar nuestro servicio en forma más efectiva:

3

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Bernardo Ovalle C.

 Econ. Wendy Granja S.

 Ing. Jhony Pambabay C.

1. Se difundirá en conferencias realizadas en los Colegios Profesionales

relacionados con la Medicina, además de cursos dictados en los auditórium de

medicina en la Universidad de Guayaquil y U. Católica de Guayaquil.

2. Se presentarán charlas de promoción y motivación gratuita en las clínicas y

hospitales.

3. Se promocionará la página Web, de la compañía ofreciendo sus servicios, ya sea

en boletines económicos y/o folletos emitidos por las cámaras de las industrias y

comercio.

4. Se utilizarán medios audiovisuales, con efectos de sonido que mantenga la

atención de la audiencia.

**7.** **ANÁLISIS TÉCNICO**

**EQUIPOS**

Para el funcionamiento de SERMEDICAL se requieren los siguientes equipos:

• 4 computadores DELL Inspiron I1150 Celleron (R) CPU 2.60 Ghz, 512 Mb de RAM

• 1 impresora HP Laser Jet Multifunción

• UPS 627 V.A. de tres horas

• Software

• Equipo de oficina: 4 escritorios, 9 sillas, 4 sillas ejecutivas, 1 mesa para sesiones, 5

teléfonos y 1 archivador.

**8.** **ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

El conocimiento y la experiencia del grupo empresarial gestor, conformado por el

Ing. Bernardo Ovalle, Scarlett Soto y Cristian Fiallos facilitarán la consecución de

objetivos establecidos por la empresa.

**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE “SERMEDICAL”**

4

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Bernardo Ovalle C.

 Econ. Wendy Granja S.

 Ing. Jhony Pambabay C.

**9.** **ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO**

SERMEDICAL, requiere una inversión de 17,000 dólares, los cuales serán aportados

por el grupo gestor, todo esto con la finalidad de no incurrir en obligaciones financieras.

Al realizar el análisis del proyecto, observamos que se logra una tasa de retorno del

15%, es decir que los flujos generados del proyecto recuperan la inversión de

US$17,000.00

La rentabilidad del proyecto es superior al 12% anual que los socios han definido como

su tasa mínima de retorno y, por tanto, el proyecto es económicamente factible. . El

valor presente neto, al 12% es de US $7,376.00.

La rentabilidad es muy buena en un período de 3 años muy superior a cualquier opción

financiera existente en el mercado financiero

El proyecto muestra un equilibrio económico aceptable. El hecho de entrar en un sector

el cual no tiene mayor intervención de otras compañías consultoras, representa para

SERMEDICAL una verdadera oportunidad de negocio.

5