

1. INTRODUCCIÓN

PACIFICTEL S.A. tomará ventaja de una oportunidad para convertirse en un operador inalámbrico de Telefonía Fija en la ciudad de Cuenca. Una de las metas de la compañía es identificar nuevas oportunidades de negocios, las cuales le permitan en el largo plazo mantener su posición en el negocio de las Telecomunicaciones, dado el nivel de crecimiento y avances tecnológicos que han tenido otros sectores como los operadores Celulares y los proveedores de Internet.

Consistente en el objetivo de la compañía, se ha desarrollado el siguiente Plan de Negocios, el cual propone la implementación de una “Red de banda ancha inalámbrica” para proveer servicios de voz y datos bajo la tecnología Punto-Multipunto Wi-Max, inicialmente para la ciudad de Cuenca.

Paralelamente, el Gobierno actual ha emprendido acciones que están dirigidas a mejorar los niveles de pobreza de la población y reducir los altos niveles de corrupción existentes. Esta problemática se ve fortalecida debido a escasa o nula actividad del comercio electrónico y falta de sistemas de rendición de cuentas en el país.

Sin duda alguna, la implementación de este proyecto en otras ciudades, cuya cobertura tiene PACIFICTEL S.A., ayudaría al Estado a contar con “Infraestructura de Acceso” que permitiría dirigir sus estrategias y a la vez provee a PACIFICTEL S.A. una alternativa de negocios que le permitirá actualizarse avances tecnológicos.

2. LA COMPAÑÍA

Debido a las intenciones de los Gobiernos de turno de modernizar y achicar el tamaño del estado, en el año 1997 mediante Ley Reformatoria, se escinde la empresa estatal de Telecomunicaciones EMETEL, dando nacimiento a Pacifictel S.A. como operador en la Costa y a Andinatel en la región Sierra. Ambas empresas como sociedades anónimas siendo su único accionista el Fondo de Solidaridad.

Pacifictel S.A., es una empresa privada cuyo dueño es el Estado Ecuatoriano que presta servicios de Telefonía Fija, Acceso a Internet y Transmisión de Datos en la región occidental (Costa) del Ecuador operando en las provincias de Guayas, Manabí, El Oro, Quevedo, Los Ríos, Loja, Morona Santiago, Azuay, Galápagos y Zamora Chinchipe.



Al 31 de Agosto del 2003 contaba con una nómina interna y extensa de 3.192 empleados distribuidos a lo largo de las diferentes provincias; es decir Pacifictel S.A. ya está en el negocio de voz, Acceso a Internet y Transmisión de datos. Pacifictel S.A. ya cuenta con la infraestructura física y humana para el proyecto.

Para lograr las metas de este Plan de Negocios, Pacifictel S.A. deberá crear una nueva Unidad de Negocios y espera contar con el personal altamente calificado para la dirección del mismo. Ya que por ser un negocio inalámbrico y dirigido a un segmento diferente de consumidores, requerirá de ejecutivos, representantes de ventas y personal de atención a clientes con características y perfiles diferentes.

3. LOS SERVICIOS

Los servicios básicos que se proveerán mediante esta red son los de voz (POST) y el Acceso a Internet de alta velocidad, lo cual permitirá múltiples aplicaciones de los servicios basados en IP como son el comercio electrónico, la educación virtual, telemedicina, tele marketing, Web Services, etc.

El proyecto inicialmente cuenta con una sola Estación Base para proveer servicios a clientes Residenciales de alto consumo y Comerciales dentro del cantón Cuenca. El negocio se percibe como muy bueno, en término de las ventajas que provee la tecnología, con relación a la competencia y sustitutos.

El mercado objetivo inicial para este Plan de Negocios es el segmento Corporativo, y se ha proyectado que captando 205 Clientes Corporativos, que aspiramos serán vendidos durante el primer año de operación; se obtendrán beneficios económicos para la compañía. Estos permitirán a Pacifictel S.A. posicionarse en el mercado de Cuenca y obtener crecimiento, ya sea en el mismo segmento de mercado o por capacitación de los Clientes Residenciales.

La plataforma inalámbrica a instalar en Cuenca requiere una inversión inicial de \$531.028, los recursos para este proyecto deben ser aprobados por el directorio y el accionista, ya que de las utilidades generadas por PACIFICTEL S.A. se obtendrán para su ejecución.

Pacifictel cuenta con una licencia de telefonía inalámbrica que no ha explotado, posee la ventaja de la infraestructura respecto de sus posibles competidores; y existe un mercado



importante compuesto por un sector industrial de difícil acceso terrestre y edificios dentro de los cuales se mueven una gran cantidad de negocios permitiendo un nivel de movilidad que a una velocidad adecuada competiría de muy buena manera con el sustituto celular.

4. ¿QUÉ ES Y EN QUÉ CONSISTE EL NEGOCIO?

El negocio consiste en la provisión de servicios de datos, acceso a Internet y servicios de voz convencional y VoIP para el sector corporativo.

Para el negocio se utilizará un estándar abierto el 802.16x, conociendo como WiMAX, que es una especificación para redes metropolitanas inalámbricas (WMAN) de banda ancha, que está siendo desarrollado y promovido por el grupo de la industria WiMAX (World Wide Interoperability for Microwave Access), cuyos dos miembros más representativos son Intel y Nokia.

5. EL MERCADO

En el cantón Cuenca existe una demanda insatisfecha en el Residencial y Comercial. El 48,7 % de las viviendas residenciales habitadas no tienen servicio telefónico fijo, según la información publicada por el INEC. Y la densidad de la oferta del servicio para el sector comercial es muy baja. ETAPA sirve al sector Comercial con apenas 7.219 líneas siendo la cantidad de compañías y sociedades muy bajo denota un déficit de líneas telefónicas para el sector Comercial.

El proyecto es muy conveniente ya que con una penetración de apenas 205 negocios considerando una sola estación base se estima una TIR de 27%. Considerando las ventajas tecnológicas que ofrece la plataforma Wi-Max, da la oportunidad de crear un producto diferenciado y con altos índices de calidad e innovación.

La tendencia de la industria de Telecomunicaciones es de constante crecimiento, la compañía cree que el mercado meta es alcanzable y puede convertirse en un producto estrella a largo plazo. Ya que el mismo esquema aplicable en otras regiones donde se concentran negocios y compañías.

El sector de las telecomunicaciones se caracteriza por estar en libre competencia desde el pasado año, existiendo operadoras que al igual que Andinatel y Pacifictel ya están



ofreciendo Internet de banda ancha a sus clientes, no obstante, Pacifictel S.A. no tendría problemas en entrar a competir en el cantón Cuenca y con una mínima penetración del 3% sobre la oferta de las líneas comerciales de ETAPA, muy por debajo que el servicio celular, podría obtener beneficios palpables, apuntalando sus estrategia a la expansión y crecimiento del negocio.

6. OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS

- El crecimiento de la compañía.
- Posicionarnos como distribuidores de servicios de comunicación inalámbrica.
- Incrementar los ingresos percibidos.
- Entrar a competir en un sector nuevo, expandir el área de cobertura, en ciudades y lugares de difícil cobertura.

7. ANÁLISIS TÉCNICO

Con el propósito de cumplir con las metas de capacidad, cobertura, y calidad propuestas en el proyecto Punto-MultiPunto para Acceso Inalámbrico para el período 2005-2007, en la ciudad de Cuenca, y permitir el potencial del crecimiento a la provincia del Azuay, es necesario disponer de un permiso de operación en la Banda de 3.4 a 3.7Ghz. Consideramos que en esta Banda de frecuencia ideal para este servicio, y que está sin uso en la actualidad.

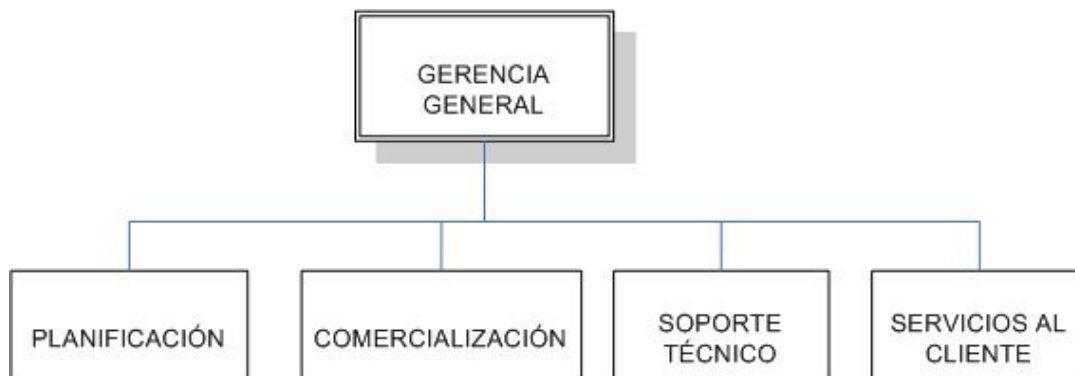
El desarrollo del sistema Punto-MultiPunto para Acceso Inalámbrico mejorará en una forma importante la extensión del servicio telefónico en la Provincia del Azuay, mejorando la calidad y disponibilidad del mismo.

Es sumamente importante la asignación de las frecuencias solicitadas para el desarrollo del proyecto en vista de que consideramos que representa un avance en los que respecta a tecnología e innovación del servicio de telecomunicaciones en Ecuador, donde el gran beneficiario será el consumidor.

8. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

Este negocio va a ser dirigido por administradores profesionales con experiencia en el área de las Telecomunicaciones y la Informática y por ejecutivos de cuentas especializados en brindar soluciones integrales de telecomunicaciones para empresa, vamos a minimizar las barreras de salida al contratar los servicios de un ISP Provider (Empresa que nos conectará al Back Bone de Internet vía Fibra Óptica para la prestación de un servicio de excelencia).

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



9. CONSIDERACIONES FINANCIERAS

En un análisis de 3 años la TIR es mayor al 27%, muy superior a cualquier opción financiera existente en el mercado; y, el valor presente neto luego de tres años de operación es de \$104,782 con una tasa de descuento del 16%, y el tiempo de recuperación de la inversión es en dos años.

La ventaja competitiva de esta opción inalámbrica radica en su bajo tiempo de construcción e implementación, menor a tres meses, en el bajo tiempo de atención al cliente (48 horas), en el alcance prácticamente ilimitado en el Área de cobertura lo que lo convierte en una opción ideal y en la competencia más importante para el servicio de Internet por cable e Internet celular.