

Tarea 2

EJERCICIO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

CASO: EMPRESA SOFT BUSINESS

La empresa fue creada en marzo del año 2006, dedicada a brindar servicios de diseño e implementación de programas informáticos hechos a la medida de las necesidades de las empresas clientes; principalmente programación a medida y desarrollo de aplicaciones de gestión y bases de datos para empresas.

Inició sus operaciones con un grupo de 8 trabajadores (5 ingenieros de sistemas; 1 secretaria y 2 técnicos informáticos) quienes fueron separados por su anterior empleador como consecuencia de un proceso de reorganización implementado en dicha empresa, que decidió reducir su área de sistemas a sólo 2 personas encargadas de la coordinación y contratación de los servicios informáticos.

Los trabajadores al salir de la empresa plantearon a su ex empleador la idea de formar una compañía de servicios informáticos y brindarle los mismos servicios como si continuaran laborando en su ex empleador. Como consecuencia de este planteamiento la empresa los contrató por tres años, renovables sujeto a la calidad del servicio y precios de los mismos. La relación que fue creciendo hasta la actualidad con renovaciones sucesivas de contratos cada vez más atractivos en materia económica y profesional.

Los trabajadores han alcanzado un nivel de profesionalismo bastante elevado, lo que ha permitido que la empresa cuente entre sus clientes con organizaciones públicas y privadas de gran prestigio a nivel nacional. La capacitación es considerada en esta empresa como una inversión; es por ello que los trabajadores participan permanentemente en diferentes programas de capacitación, tanto en el país como en el extranjero.

Actualmente la participación del mercado de SOFT BUSINESS es del 12%. En el cuadro siguiente se muestra el reparto del mercado en esta especialidad.

Empresa	SB	A	B	C	D	E	F	G	H	I
%	12	8	5	15	10	7	3	20	4	16

El número de empresas de sistemas ha crecido en los últimos años, no solamente a nivel de empresas nacionales sino también extranjeras de gran prestigio y se estima que surgirán nuevas empresas en el futuro, una de las cuales podría ser un grupo empresarial muy fuerte que tiene en los países donde actúa el 50% del mercado, cosa que podría lograrlo en el Perú en un plazo de 3 años, aproximadamente.

Recientemente una de las empresas competidoras más importantes en este rubro ha solicitado a SOFT BUSINESS asociarse para participar en un concurso público, ya que la experiencia de ambas empresas aseguraría ganar la Buena Pro de este concurso.

Por otro lado hay clientes que están solicitando propuestas a SOFT BUSINESS para desarrollar programas en base a lenguajes de programación que son de dominio de los ingenieros de sistemas de la empresa.

Las ventas de SOFT BUSINESS en el período 2000 al 2009 se muestran en el siguiente cuadro (cifras expresadas en miles de soles). Se desea saber cuál es el estimado de ventas para el 2010, con un margen de variación del 5%.

Año	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15
Ventas	1380	1590	2450	3835	3670	4030	4670	5490	5900	8450

Las principales empresas que hoy son clientes de SOFT BUSINESS están certificadas con el ISO 9001-2008, y por lo tanto exigirán dentro de un plazo no mayor de un año (2011) que todos sus proveedores estén también certificados con esta norma y continuar la relación comercial, de lo contrario serán reemplazadas por otras empresas que cuenten con esta certificación.

El gerente de la empresa ha sido informado por el encargado del área de recursos humanos, que el Ministerio de Trabajo podría realizar una inspección laboral y encontrar que algunos trabajadores están laborando bajo la modalidad de contratación por honorarios profesionales, debiendo estar contratados a plazo indeterminado; por lo que se le podría aplicar una multa y además incorporar a esos trabajadores a la planilla de la empresa.

La empresa utiliza como medio de publicidad la publicación de avisos en el diario El Comercio, además está presente en las Páginas Amarillas de Telefónica del Perú, con buenos resultados.

La empresa tiene una buena rentabilidad financiera y una mala liquidez; es decir está ganando dinero porque sus precios de ventas por sus servicios son superiores a sus costos y a su vez no puede cumplir con los compromisos asumidos con sus proveedores y tiene que endeudarse con los bancos. Ésta situación es propia de una empresa como SOFT BUSINESS que se encuentra en plena expansión, es decir la empresa va generando resultados positivos pero como amplía su mercado, todo lo que gana lo sigue reinvertiendo y a pesar de su reinversión sigue teniendo problemas en su liquidez.

El local donde opera la empresa es alquilado y en estos momentos el personal no cuenta con las facilidades para realizar un trabajo cómodo, por otro lado, la ubicación no es la mejor y los clientes no acuden con agrado a su local por la falta de seguridad de la zona y de estacionamiento.

Elabore la matriz FODA de este caso.

César Bellido Puga

Autor

ANÁLISIS FODA

Fortalezas	Debilidades
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
Oportunidades	Amenazas
8.	
9.	
10.	
11.	
12.	
13.	
14.	