

Tecnorastreo S.A. de C.V.

La importancia de una buena decisión

En el mes de septiembre del año 2011 el director de cierta empresa de transporte ha convocado a una reunión con su equipo de alta dirección para informarles que el prototipo de rastreo y localización de flotas de transporte desarrollado por el área de investigación y desarrollo ha cubierto con éxito las pruebas de factibilidad y operación realizadas durante 4 años. Por lo que ha decidido lanzar al mercado el nuevo producto mediante la creación de una nueva empresa llamada Tecnorastreo S.A. de C.V.

La empresa deberá iniciar operaciones en el mes de enero de 2012 y para ello requiere se determine el plan comercial y políticas de venta considerando las siguientes variables:

La capacidad de producción instalada potencial es de 8,500 equipos por año.

En opinión del Gerente de producción contratado hace tres meses y de acuerdo con su análisis de procesos se pueden fabricar 25 equipos diarios en un turno durante 5 días por 52 semanas.

Mercado

De acuerdo con el informe de Mercado de la empresa NESEN, el volumen de unidades operando en el mercado del transporte de carga particular y privada al año 2010 es de 50,000 unidades y de este total el 30% cuenta con equipo de rastreo instalado. El número de unidades nuevas que anualmente se comercializan y se incorporan al parque vehicular es de 20,000 por año. La información cualitativa proporcionada por NESEN respecto del perfil del consumidor en su gran mayoría reconoce el valor de un buen producto en función del precio alto para ello los competidores ofrecen descuentos con condiciones de 3/10 neto 30 días.

Precios

Los precios de mercado de los competidores son :

Competidor A : \$15,000 valor del por equipo, costo de instalación \$1,000.00 pesos por equipo y renta de \$250.00 pesos mensuales por servicio de rastreo, sin plazo forzoso .

Competidor B : \$13,000 valor del equipo, costo de instalación \$500.00 pesos por equipo y renta mensual de 350 plazo forzoso del contrato 18 meses.

Competidor C: \$9,800 por equipo , costo de instalación \$1,000.00 pesos por equipo y renta de 350 pesos mensuales plazo forzoso del contrato 24 meses.

De acuerdo con el área de finanzas se tienen calculados los siguientes costos y gastos:

- Costo del equipo \$5,600.00 pesos por unidad
- Costo de materiales de instalación 50.00 pesos.
- Costo de los servidores de red que apoyan el rastreo 2 dólares por unidad.
- Gastos fijos de operación anuales (administración, venta y distribución) \$12,000,000.00 millones.

Distribución

El mercado esta atendido por empresas que utilizan su propia fuerza de venta en cuyo caso representa el 12% de los ingresos; así como outsourcing de instalación que cobra \$100 pesos por equipo. Algunos más venden por comisión donde el porcentaje va desde un 10 a 15% por venta cobrada. No existen distribuidores formales en los competidores.

Oferta

Recientemente un productor de Tracto camiones llamados OEM'S (Original equipment Manufacturer) ha realizado una oferta para adquirir con carácter de exclusividad la producción de Tecnorastreo por el año 2012 considerando un precio de compra de \$7,800.00 pesos.

¿Qué decisión debe tomar el Director general considerando las condiciones mencionadas y que el lanzamiento del producto implicara una curva de aprendizaje para la venta del producto?

Considere lo siguiente:

1. Volúmenes de venta
2. Otorgamiento de Crédito
3. Descuentos estratégicos
4. Negociaciones comerciales
5. Canales de comercialización
6. Modos de comercialización
7. Restricciones de producción