

SISTEMA DE INTELIGENCIA COMPETITIVA PARA LAS PYME DE LAS INDUSTRIAS DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ELÉCTRICOS Y DECORACIÓN

I. Datos Básicos del Proyecto

1. **Título:** Sistema de Inteligencia Competitiva para las PYME de las industrias de materiales de Construcción, Eléctricos y Decoración
2. **País:** Brasil.
3. **Agencia Ejecutora:** Federação do Comércio do Estado do Rio de Janeiro.

II. Antecedentes

De acuerdo a algunas investigaciones realizadas por SEBRAE, el 49.4% de las PYME desaparecen durante los dos primeros años de su formación. Una de las razones que originan esta desaparición es la falta de información/conocimiento de la industria a la cual pertenecen.

Las pequeños empresarios no poseen conocimiento sobre indicadores de gestión lo cual ocasiona un manejo del negocio basado en poca información y sin la aplicación de modelos administrativos validados. Por esta razón es poco probable que las PYME puedan reaccionar rápidamente a los cambios del mercado y mantenerse competitivas.

Para incrementar la competitividad de las empresas en un universo empresarial globalizado es necesario el monitoreo inteligente y eficaz de los datos del negocio y su entorno, transformándolos en información estratégica que se traduzcan en nuevos negocios. Las grandes empresas utilizan para ello sistemas de inteligencia competitiva (IC) que les permiten obtener información de las tendencias de mercado, ambiente regulatorio, tecnologías disponibles, oportunidades y amenazas haciendo mas acertado su proceso de toma de decisiones de negocio.

Este proyecto propone la creación de un sistema de inteligencia competitiva para las PYME de los sectores de construcción, electricidad y decoración del estado de Río de Janeiro, sectores que en los últimos años han experimentados un considerable crecimiento en términos de ventas y creación de nuevos empleos y que están conformados por alrededor de 25.000 empresas. Este sistema IC brindará a las empresas información que les permitirá mejorar su competitividad y eficiencia al contribuir a la reducción de sus costos de compras, a la modernización de sus procesos, al mejoramiento continuo de su productividad y al aumento de su volumen de ventas. Adicionalmente el proyecto promueve la asociatividad y colaboración mediante el establecimiento de un foro de articulación de ideas e iniciativas que promuevan el desarrollo del sector, la creación de una base de conocimiento y la capacitación continua de sus empleados.

La idea de este proyecto surge de la demanda de las empresas del sector afiliadas a Fecomercio y hace uso de los resultados y experiencias obtenidas del proyecto “Portal do Comércio” ejecutado por la institución con la finalidad de promover el desarrollo comercial y tecnológico de las empresas del sector.

III. Objetivos del proyecto, componentes y actividades

El objetivo del proyecto es mejorar la competitividad y la generación de negocios en las PYME de los sectores construcción, electricidad y decoración dándoles acceso a un sistema de inteligencia competitiva para el mejoramiento de sus modelos de negocio. Para ello, el proyecto contempla los siguientes componentes:

Componente 1: Definición del proceso de inteligencia competitiva para el sector.

Entre las actividades previstas en este componentes se incluyen: (i) Preparación, implantación y seguimiento del plan estratégico del sector; (ii) definición de las necesidades de información y conocimiento para el mejoramiento de la gestión y la toma de decisiones; (ii) identificación de los productos y servicios a ser ofrecidos en el sistema IC y de los métodos de análisis de información a ser utilizados.

Componente 2: Desarrollo e implantación de la solución TIC.

En este componente han sido identificadas las siguientes actividades: (i) Identificación y análisis de los requerimientos de la solución TIC; (ii) desarrollo e implementación de la solución TIC en una muestra de empresas; (iii) evaluación de resultados e incorporación de las mejoras sugeridas.

Componente 3: Capacitación.

Capacitación de los representantes de las empresas en la operación y uso del sistema IC.

Componente 4: Diseminación y lanzamiento del servicio.

Este componente incluye las siguientes actividades: (i) transición de piloto a operación; (ii) definición e implementación de la estructura organizativa; (iii) promoción; (iv) apoyo y seguimiento.

IV. Agencia Ejecutora

Fecomercio es un gremio de empresas de comercio de bienes, servicios y turismo que actualmente cuenta con cerca de 370.000 empresas de diversos sectores y 61 sindicatos del estado de Río de Janeiro. El 99% de sus afiliadas son micro y pequeñas empresas por lo que su planificación estratégica está focalizada en el apoyo al desarrollo y promoción de la asociatividad entre sus empresas afiliadas y en promover su aproximación a la sociedad civil.

V. Aspectos principales

Beneficiarios del Proyecto: El proyecto beneficia en su fase piloto a 50 empresas, esperándose en el tercer año de operaciones haber incorporado a 1000 empresas del universo de 23.000 que integran el sector.

Indicadores del proyecto: A continuación se indican algunos de los indicadores de resultados previstos para este proyecto:

PERSPECTIVA	INDICADORES
Objetivos	Numero de empresas utilizando el sistema IC
Procesos	Reducción de costos de compras
	Reducción de errores y re-trabajo
	Aumento de productividad de las empresas
Mercado/Ventas	Aumento del volumen de ventas

Sostenibilidad: El modelo de sostenibilidad está basado en la venta de suscripciones anuales para el uso de los servicios incluidos en el sistema IC. También se prevén ingresos por concepto de servicios tales como entrenamiento en Inteligencia Competitiva, consultorías para apoyo a la implementación y customización del sistema y tutoría telefónica. Un Taller de Sostenibilidad se realizará antes del inicio de la etapa de cierre del proyecto.

Divulgación: Los potenciales usuarios de la solución desarrollada son empresas afiliadas a la institución, por lo cual se harán campañas internas para la captación de nuevos clientes. Adicionalmente, su promoción externa se realizará a través de boletines sectoriales, revistas especializadas, el sitio web de Fecomercio, eventos y campañas de e-mail.

Riesgos: La falta de experiencia gerencial de los pequeños empresarios puede significar una barrera para la utilización del sistema. Para mitigar este riesgo, el proyecto prevé etapas continuas de sensibilización, comunicación y entrenamiento. La promoción de la asociatividad también contribuye a la mitigación de este riesgo pues los empresarios serán motivados a intercambiar experiencias y mejores prácticas de gestión empresarial.