



Plan de Contingencia

Informe Preliminar

Santafé de Bogotá, Junio 13 de 2000

Mauricio Gaviria M

Acciones Inmediatas

ha demostrado durante el proceso de oferta, que el real valor de InterRed, además de sus clientes está en la presencia de la Corporación en 16 ciudades, por tal motivo y en aras de preservar su valor, se considerará el cierre de centros sólo como último recurso.

Se identificaron cuatro líneas de acción inmediata para estabilizar económicamente el ISP:

- Reducir los costos de venta
- Ampliar la capacidad actual para dar niveles de servicios competitivos
- Hacer un esfuerzo de venta de servicios para alcanzar el punto de equilibrio en los diferentes centros
- Diversificar la base de ingresos de InterRed, dentro de la línea de su objeto social

Adicionalmente se han investigado varias de las posibles oportunidades creadas por la Agenda de Conectividad (Doc. CONPES 3072) y por la Ley 527 de 1999 de Comercio Electronico, así como otras dadas por las especiales características y constitución de InterRed.

Acciones Inmediatas

Reducción de Costos de Ventas

A pesar de las importantes reducciones de precio logradas por la administración en el contrato de IMPSAT, se ha realizado una negociación de precios, con varias firmas proveedoras, para establecer una base firme de referencia con la cual se va a negociar otra reducción de precios con IMPSAT, fundamentada en la cláusula competitiva del contrato.

Es importante destacar que esta negociación esta marcada por la débil posición de la corporación debida a la importante deuda con IMPSAT, a la iliquidez actual y a la posición de IMPSAT como competidor de InterRed.

Se están identificando otros posibles frentes de reducción del costo de venta que, aunque en menor proporción, puedan hacer más competitivo el servicio.

Acciones Inmediatas

Ampliación de la Capacidad Actual

La ampliación del canal internacional, para mejorar los estándares de servicio frente a las expectativas crecientes de los usuarios, se está gestionando mediante la negociación directa con IMPSAT del tema de costos. Conjuntamente se estudiaron alternativas técnicas para reducir su uso y optimizarlo.

Se esta estudiando la posibilidad de conectar los nuevos clientes mediante enlaces independientes, de alta calidad, que liberen capacidad actual y permitan mejores márgenes de venta .

Acciones Inmediatas

Esfuerzo de Venta

Se debe hacer un esfuerzo de venta, especialmente en las regionales, para alcanzar el punto de equilibrio, instrumentándolo con:

- Reposicionamiento de producto
- Diferenciación
- Alianzas comerciales
- Recuperación de Cartera

Es importante renegociar los contratos de clientes dedicados que, por alguna razón, están pactados por valores inferiores al costo real del servicio, puesto que la situación actual de la Corporación no le permite subsidiar a sus clientes.

Es perentorio que la Corporación recupere la cartera de los miembros institucionales y convenios.

3. Acciones Inmediatas

3.1 Diversificación de Servicios

Se ha encontrado que InterRed tiene la capacidad, el conocimiento y la presencia necesaria para prestar servicios de valor agregado al segmento empresarial en forma de redes privadas virtuales y similares, que son compatibles con la orientación de negocio de la corporación y que pueden fortalecer y apoyar la prestación del servicio de internet..

En este campo se destaca la potencialidad de InterRed como tercero neutral, por su naturaleza y porque es percibido como parte del medio académico-científico, para vender servicios de asesoría y consultoría.

Actualmente se están realizando estudios con varios posibles clientes, con buenos resultados hasta el momento.

Se presentaron los primeros informes del diseño de la RED UNIVERSITARIA DE ALTA VELOCIDAD, a la Dra. Elsa Neira de COLCIENCIAS.

Se está estudiando así mismo la participación de InterRed en servicios de contenido y aplicaciones sobre Internet.