

Access Quality: Plan Estratégico 2026

De la Especialización Técnica a la Diversificación Estratégica

Estrategia basada en análisis FODA-CAME para la Excelencia Operativa y el Crecimiento Sostenible.

Garantizar que la complejidad de la infraestructura digital nunca detenga la innovación.



Resumen Ejecutivo: La Ruta hacia la Resiliencia

Quiénes Somos (Situación)



- Integradora con 14 años de experiencia y presencia en México, Perú y Chile.
- Facturación 2025: \$7M USD con un EBITDA saludable del 19%.
- **Líderes técnicos** en Bluecat (Partner principal) y F5 (Top 5 en México).

El Desafío (Complicación)



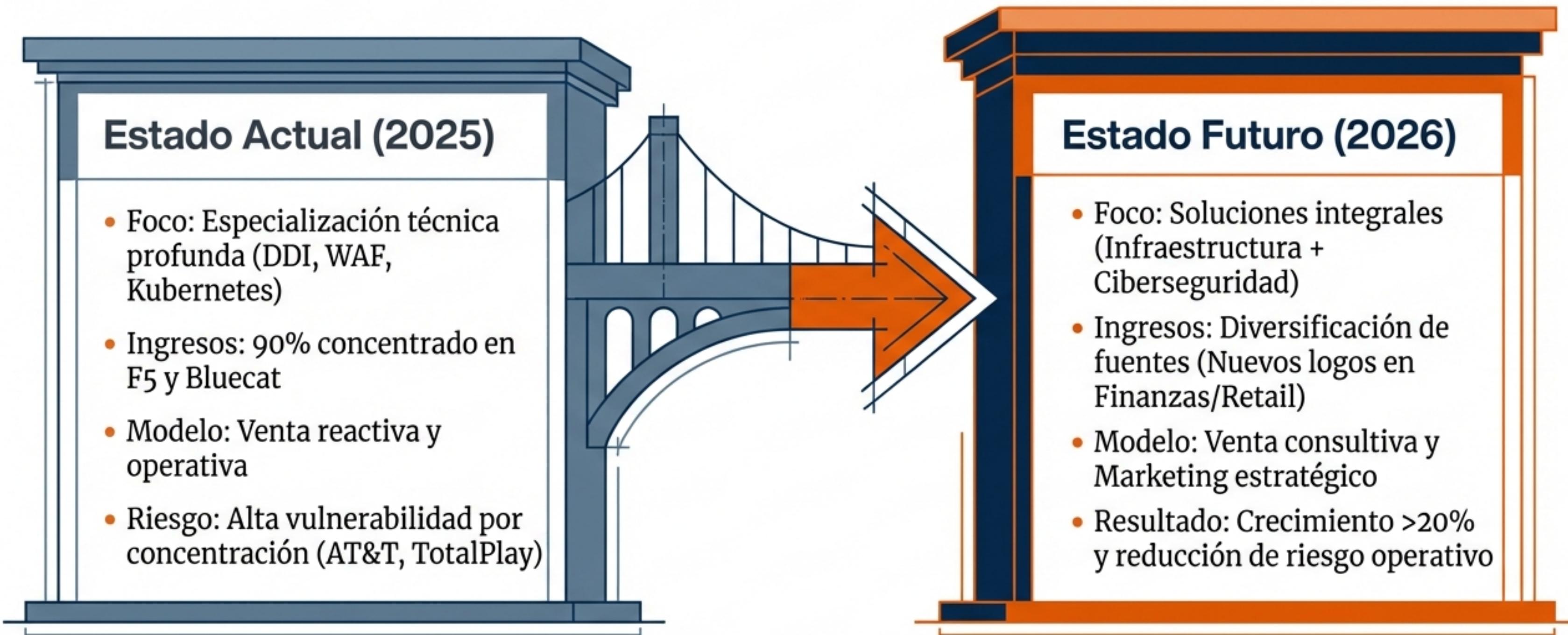
- **Riesgo crítico de concentración:** El 80% de los ingresos depende de solo 2 cuentas (Telecom).
- Alta dependencia del conocimiento en pocas personas y rotación de ingenieros.
- Amenaza de nuevos partners intentando captar nuestro talento técnico.

La Estrategia 2026 (Resolución)



- **Diversificación Defensiva:** Reducir la dependencia del Top 2 mediante expansión en sectores Financiero y Retail.
- **Expansión de Portafolio:** Lanzamiento de unidad de Ciberseguridad y Servicios Administrados.
- **Objetivo:** Crecimiento del +20% en facturación manteniendo la rentabilidad.

Visión 2026: Cerrando la Brecha de Crecimiento



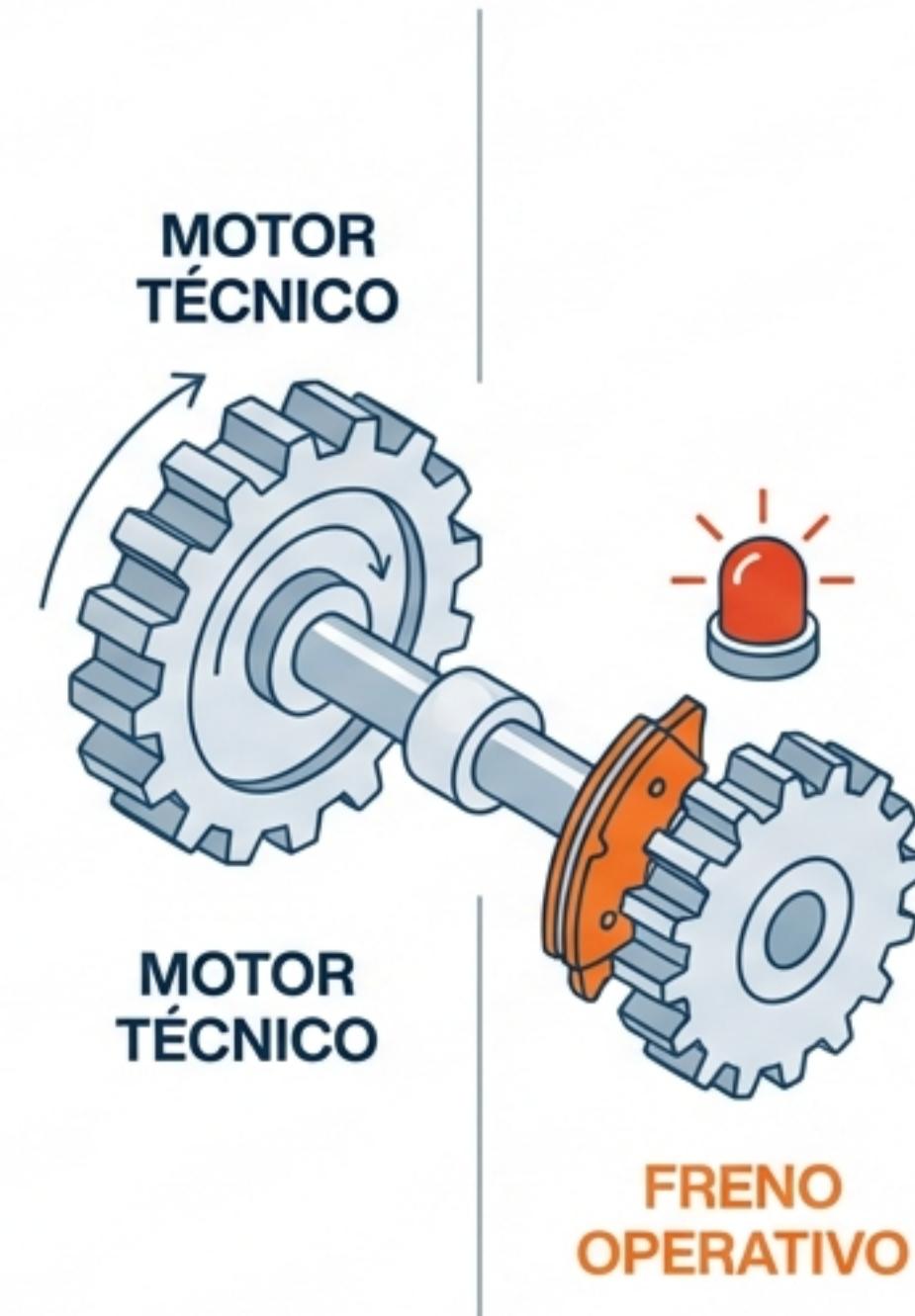
Análisis Interno: El Motor Técnico vs. El Freno Operativo

Diagnóstico de Fortalezas y Debilidades basado en datos actuales.



Fortalezas (El Core Competitivo)

- **Monopolio Técnico:** Único partner en México con certificación KCSP (Kubernetes) de la CNCF. Habilitados para NGINX.
- **Reputación:** Partner con mayor conocimiento de Bluecat en Latam.
- **Agilidad:** Capacidad de operar en entornos complejos (Carriers, Banca).



Debilidades (Áreas de Fricción)

- **Talento:** Rotación de ingenieros y dependencia de conocimiento no homologado.
- **Comercial:** Falta de seguimiento sistemático a acuerdos y ausencia de venta consultiva real.
- **Marketing:** Enfoque puramente operativo (eventos aislados) sin estrategia de generación de leads.



Estructura de Datos: Basado en la Matriz FODA de referencia (Imagen 0)

Análisis Externo: Un Entorno de Alta Presión

Oportunidades de expansión frente a amenazas de mercado.



Amenazas (Riesgos Latentes)

- **Concentración Crítica:**

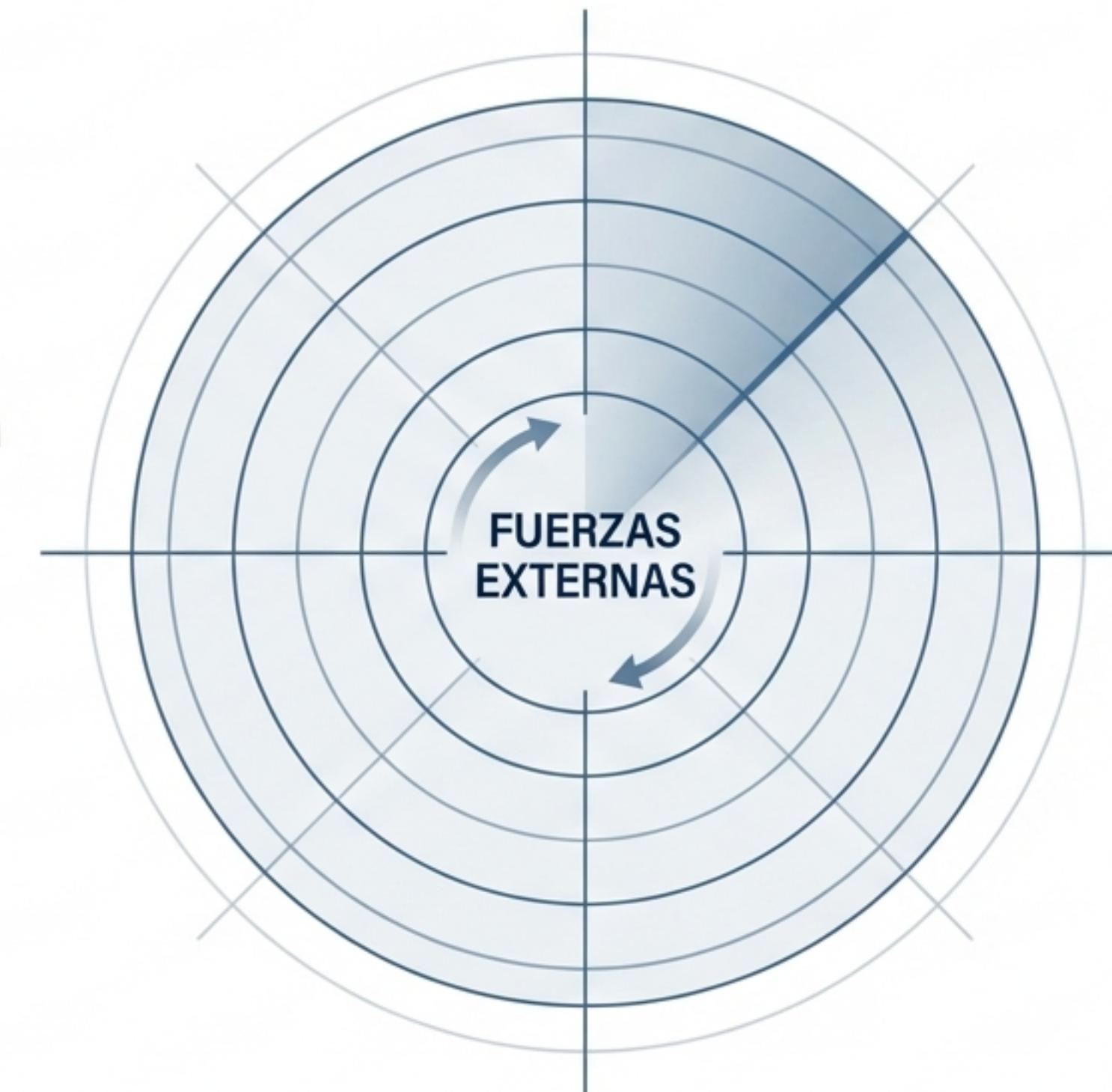
Dependencia de 2 cuentas para el 80% del ingreso.

- **Salud Financiera del Cliente:**

Problemas financieros en un "Cliente Clave" (Telecom).

- **Competencia Depredadora:**

Incremento de partners de Bluecat buscando llevarse a nuestro personal técnico.



Oportunidades (Vías de Crecimiento)

- **Nuevos Mercados:**

Expansión regional (Chile, Ecuador) a través de integradores.

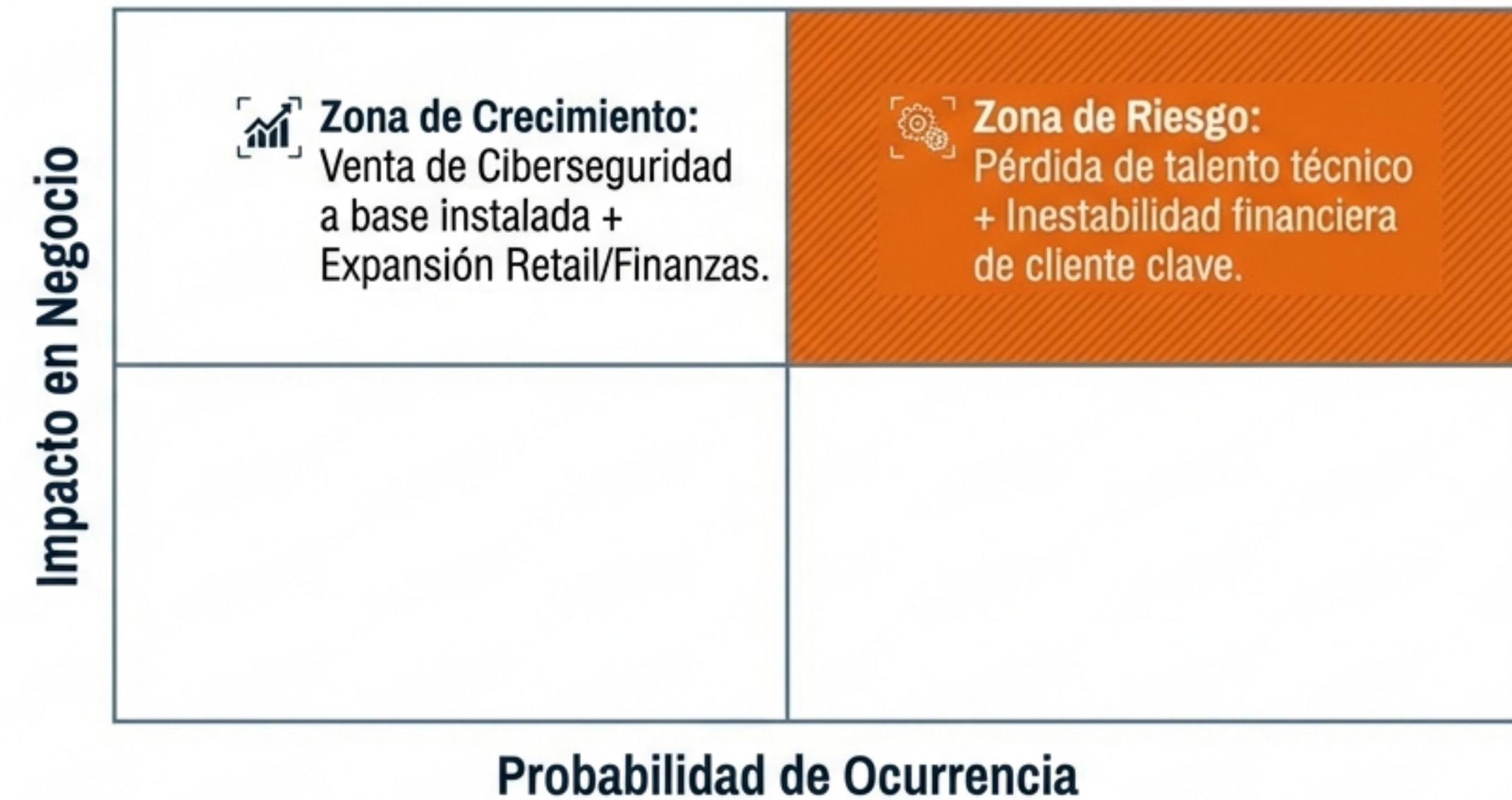
- **Portafolio:**

Desarrollo del ARPU mediante Ciberseguridad y Servicios Administrados.

- **Sectores Adyacentes:**

Penetración agresiva en sector Financiero (ej. Prosa) y Retail (ej. Coppel, Home Depot).

La Matriz de Impacto Crítico



Nuestra excelencia técnica nos protege, pero nuestra concentración comercial nos expone. La estrategia 2026 debe blindar al talento y diversificar la cartera.

Estrategia de Corrección (C): Professionalización del Crecimiento

Transformar las debilidades internas en eficiencias operativas.



Retención de Talento (vs. Rotación)

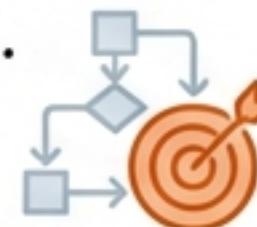
Implementar plan de carrera y homologación de conocimiento para eliminar el “single point of failure” técnico.

Blindaje del equipo de ingeniería ante ofertas de la competencia.



Excelencia Comercial (vs. Falta de Seguimiento)

Uso riguroso del CRM propio para asegurar trazabilidad. Evolución de la reunión semanal de ventas: de “reporte de estatus” a “estrategia de cierre”.



Marketing Estratégico (vs. Marketing Operativo)

Cambiar el enfoque de “organizar eventos” a “generación de demanda calificada” para reducir la dependencia de referidos.

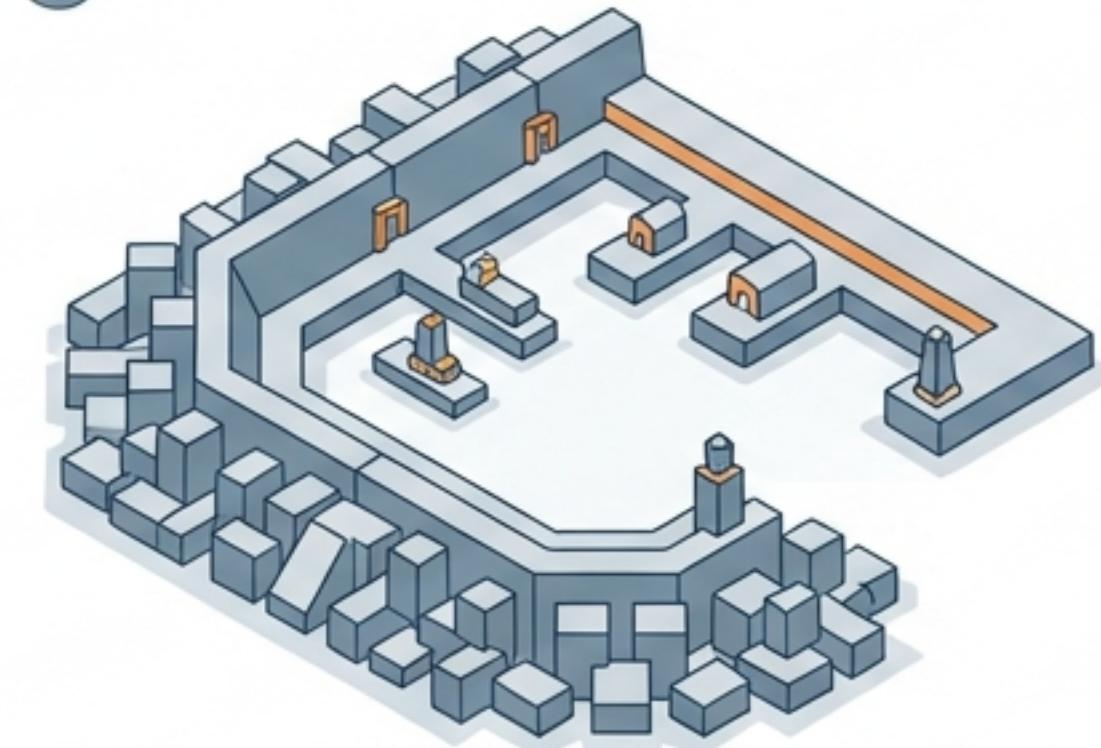


Estrategia de Afrontamiento (A): Diversificación Defensiva

Diluir el riesgo de concentración del 80% y proteger el market share.

Dilución de Riesgo (vs. Concentración de Clientes)

- **Hunter Strategy:** Enfoque agresivo en nuevos logos fuera de Telecom. Prioridad: Sector Financiero (apalancando Prosa) y Retail (Home Depot, Coppel).
- **Meta:** Que ningún cliente represente más del **40%** de la facturación para 2027.

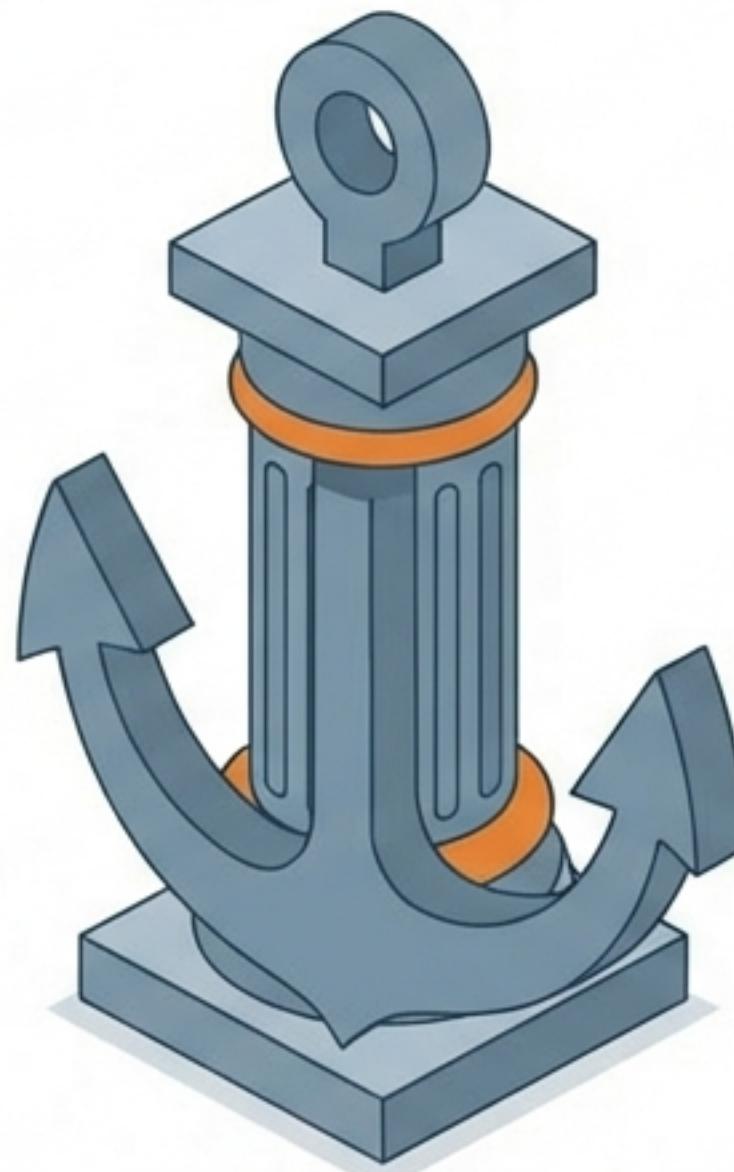


Defensa del Core (vs. Competencia Bluecat)

- Bloquear la entrada de nuevos partners mediante la **elevación de barreras técnicas** (**certificaciones avanzadas**).
- Monitoreo constante de la **salud financiera** de cuentas clave (AT&T/TotalPlay) para anticipar contracciones.

Estrategia de Mantenimiento (M): Fosos Técnicos

Mantener la exclusividad técnica como ventaja injusta.




**Jon-Wonter
Pada
Poyel
Kelp**

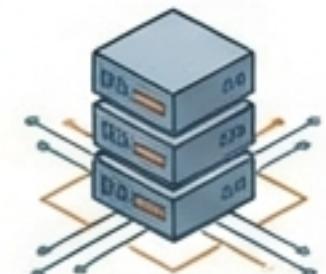
Liderazgo en Kubernetes (KCSP):

Mantener el estatus de único KCSP en México. Usar esta certificación como 'llave de entrada' para conversaciones de modernización.



Dominio de NGINX y DCS:

Explotar la exclusividad de habilitación en NGINX para diferenciar la oferta de F5 frente a partners generalistas ('box movers').



Cultura de Agilidad:

Preservar la **flexibilidad operativa** que nos sensea permite ganar proyectos complejos donde los mayoristas grandes son lentos.



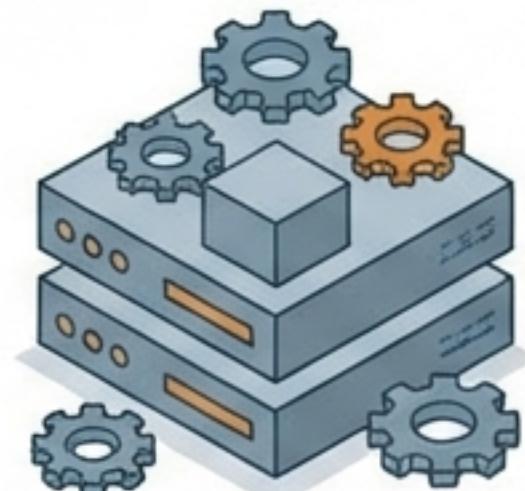
Estrategia de Explotación (E): Expansión Adyacente

Capturar nuevo valor en mercados y tecnologías vecinas.



Unidad de Ciberseguridad

- **Formalizar** la prueba piloto como unidad de negocio. **Cross-selling** inmediato a base instalada (protección APIs, seguridad DNS).



Servicios Administrados

Productizar el soporte: Pasar de vender “horas hombre” a “**Niveles de Servicio (SLA)**” para aumentar ticket promedio y **recurrencia**.



Expansión Regional (Latam)

Aprovechar presencia en **Perú/Chile** y alianzas en **Ecuador** para **replicar el éxito** de Bluecat (modelo partner-to-partner).



Los 3 Pilares Estratégicos para 2026



1. Gestión del Conocimiento y Talento

El Motor: Retener a los ingenieros y homologar el saber técnico. Dejar de depender de individuos y depender de procesos.

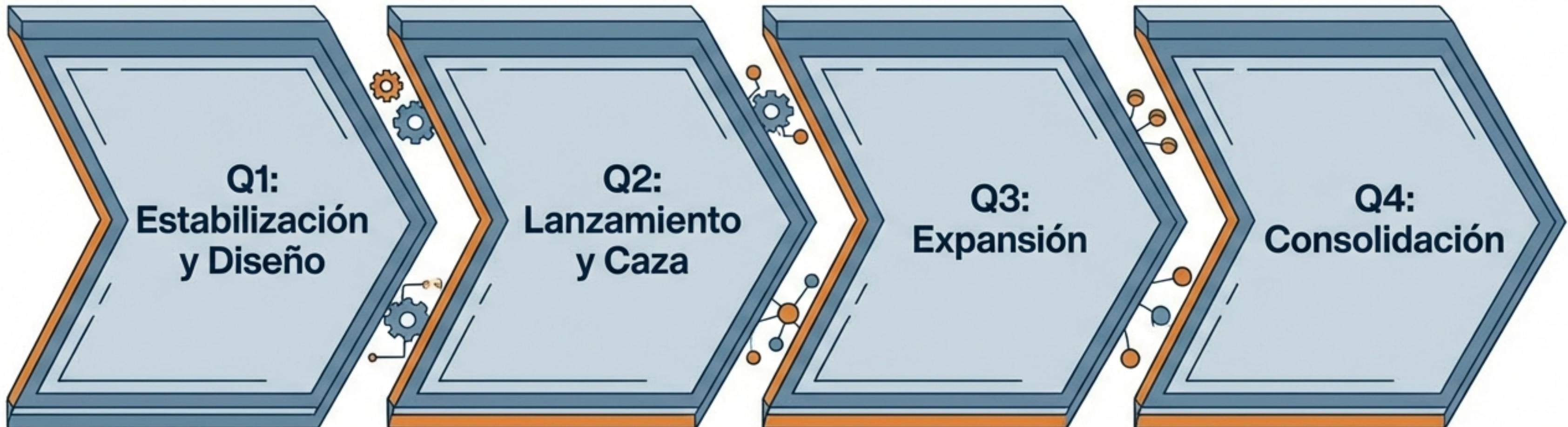
2. Diversificación de Cartera

El Escudo: Reducir la dependencia del 80% en Telecom mediante la conquista de Finanzas y Retail.

3. Evolución del Portafolio

La Lanza: Integrar Ciberseguridad y Servicios Administrados. Dejar de vender "cajas" para vender "tranquilidad operativa".

Cronograma Táctico de Ejecución



- Implementación plan retención (RRHH).
- Capacitación en venta consultiva Ciberseguridad.

- Lanzamiento oficial oferta Ciberseguridad.
- Campaña marketing sector Financiero (Lead Gen).

- Activación alianzas en Ecuador y Chile.
- Revisión métricas dependencia de clientes.

- Cierre contratos anuales Servicios Administrados.
- Planificación 2027 con base diversificada.

Indicadores de Éxito (KPIs 2026)

Financiero



+20%

Facturación
(vs \$7M en 2025)

>19%

EBITDA
(Mantener rentabilidad)

Comercial



<70%

Mix de Clientes: Top 2
(Reducción de riesgo)

+2

Nuevos Logos
(Retail/Finanzas)

Operativo



-50%

Churn Empleados
(Rotación ingeniería)

100%

Certificaciones: Retención
(Bluecat/KCSP)



Access Quality 2026

Transformando la complejidad técnica en ventaja competitiva.

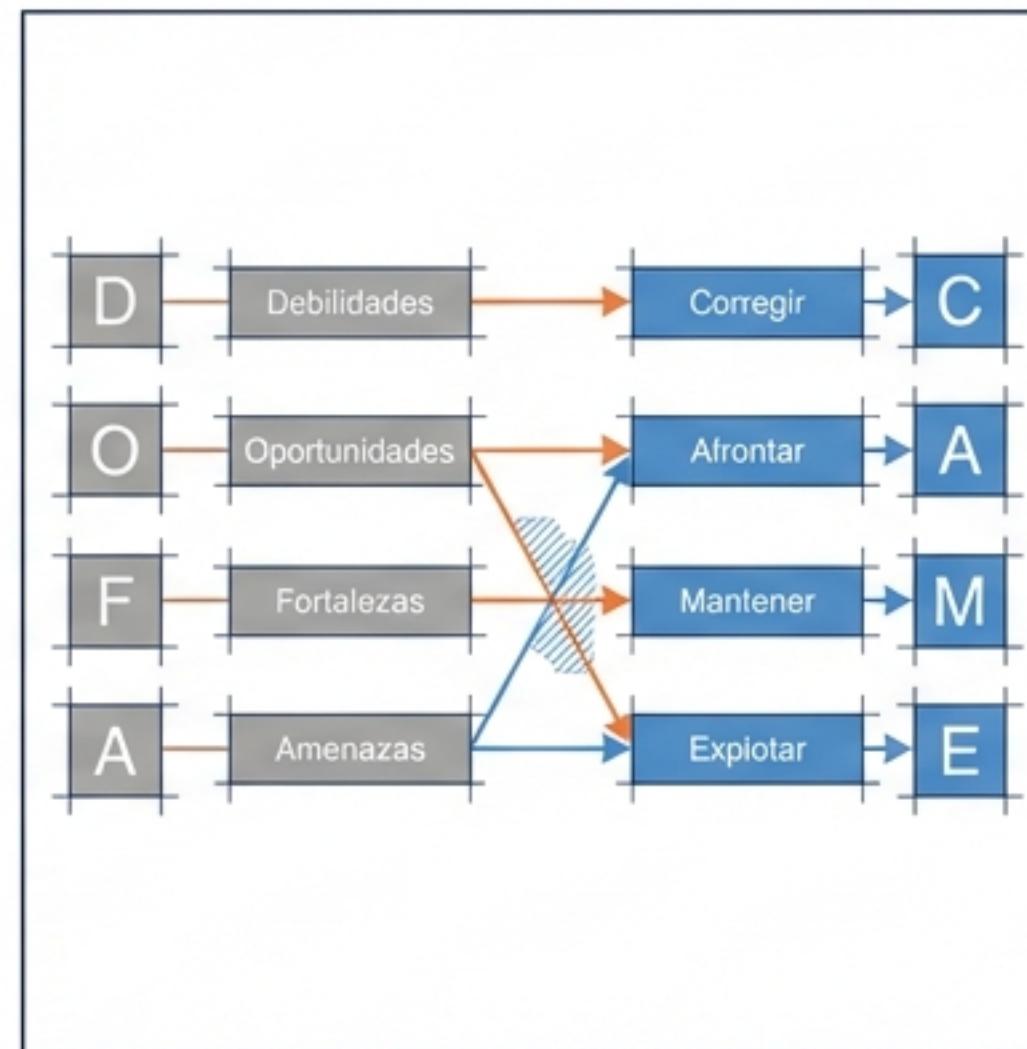
Un futuro donde la infraestructura híbrida, la seguridad y la innovación conviven sin fricción.

Ejecutar con disciplina. Crecer con inteligencia.

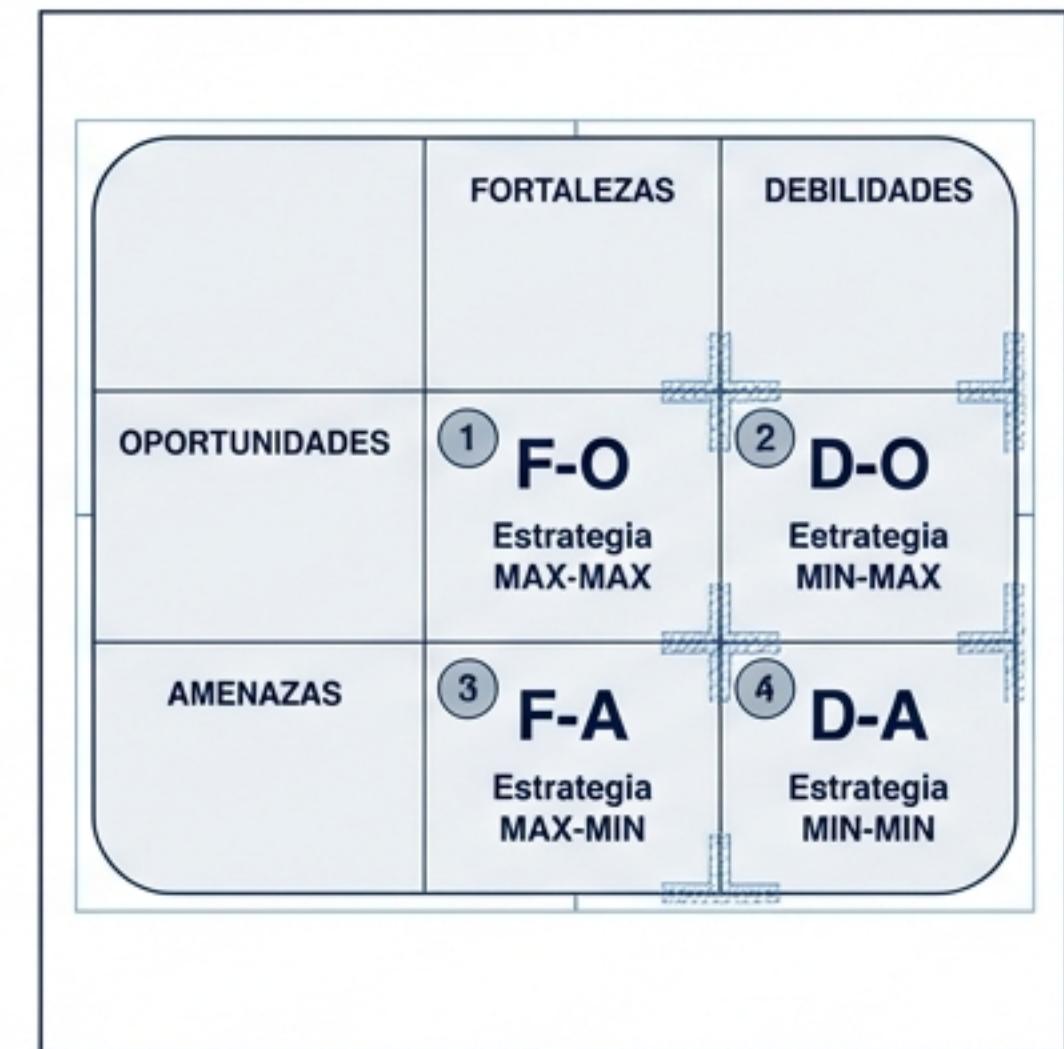
Referencias Visuales para Diseño



Estructura FODA Access Quality (Datos base)
Deep Navy Merriweather



Modelo Conceptual CAME
Deep Navy Merriweather



Esquema de Estrategias
Deep Navy Merriweather