

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
ITECH S.A.S**

**FREDY ALONSO CARDONA RIOS
ADRIANA XIMENA RAMIREZ BARRAGAN**

**UNIVERSIDAD EAN
FACULTAD DE ESTUDIOS EN AMBIENTES VIRTUALES
ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN DE SISTEMAS Y TECNOLOGÍAS DE LA
INFORMACIÓN EN LA EMPRESA**

Bogotá D. C. 2012

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	1
Descripción de servicios	2
Potencial del Mercado en Cifras	3
Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor	3
Inversiones Requeridas	4
Proyecciones de Ventas y Rentabilidad	4
Análisis financiero	4
Equipo de trabajo	4
I. EL SECTOR DE LAS TIC	6
1. ANÁLISIS DEL SECTOR	6
1.1 Caracterización Del Sector de las TIC	6
1.1.1. Infraestructura telefónica	6
1.1.2. Infraestructura celular	6
1.1.3. Disponibilidad de Internet	7
1.1.4. Producción de software	9
1.1.5. Desarrollo de la fuerza laboral en TIC	11

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

1.1.6.	Contenido local	13
1.1.7.	TICs o las TI en el lugar de trabajo	14
1.1.8.	Comercio electrónico	16
1.1.9.	Barreras de entrada y salida	17
2.	ANÁLISIS Y ESTUDIO DE MERCADO	20
2.1.	Tendencias del mercado	20
2.1.1	2019 Visión Colombiana II Centenario	20
2.1.2	Tendencias en el uso de las TIC	22
2.2.	Segmentación de mercados descripción de consumidores	23
2.3.	Descripción de consumidores	24
2.4	Investigación de Mercado	26
2.4.1.	Resultados de la Encuesta	27
2.5	Riesgos y oportunidades del mercado	34
3.	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	36
3.1.	Estudio de Precios	41
4.	PLAN DE MERCADEO	42
4.1.	Concepto del servicio	42
4.2.	Estrategias de Distribución	44
4.3.	Estrategias de Precio	46
4.4.	Estrategias de Promoción	47

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

4.5	Estrategias de Comunicación	47
4.6.	Estrategias de Servicio	49
5.	Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo	50
6.	PROYECCION DE VENTAS	52
7.	PLAN DE INTRODUCCION AL MERCADO	53
II.	ASPECTOS TÉCNICOS	54
1.	FICHA TÉCNICA DE LOS SERVICIOS	54
2.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	55
3.	NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS	56
3.1.	Características de la tecnología	56
4.	PLAN DE PRODUCCIÓN	57
4.1	Procesamiento de órdenes y control de inventarios	57
4.2	Escalabilidad de operaciones	57
4.3	Capacidad de producción	58
5.	PLANES DE CONTROL DE CALIDAD	58
6.	PLAN DE COMPRAS	59
7.	INFRAESTRUCTURA	60
8.	DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	61
III.	ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES	62
1.	ANÁLISIS ESTRATEGICO	62
1.1	Misión	62

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

1.2	Visión	62
2.	Análisis DOFA	62
3.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	64
3.1.	Perfiles y funciones	64
3.2.	Descripción de cargos	64
3.2.1.	Perfil del Cargo	65
3.3	Estructura Salarial	83
3.4.	Organigrama	84
3.5.	Esquema de contratación y remuneración	85
3.6	Esquema de Gobierno corporativo	86
3.6.1.	Asamblea General de Accionistas	87
3.6.2.	Revisoría	87
3.6.3.	Junta Directiva	87
4.	ASPECTOS LEGALES	87
4.1.	Estructura Jurídica y tipo de sociedad	87
4.2.	Regímenes Especiales	88
5.	COSTOS ADMINISTRATIVOS	88
5.1.	Gastos de personal	88
6.	GASTOS DE PUESTA EN MARCHA	89
7.	GASTOS ANUALES DE ADMINISTRACION	90
IV.	ASPECTOS FINANCIEROS	91

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

1.	PROYECCIONES FINANCIERAS	91
1.1	Supuestos generales	91
1.2	Balance General y Estado de Resultados	93
1.3	Gasto de Nomina	96
1.4	Costos Fijos	99
1.5	Costos de Depreciación	101
1.6	Flujo de Inversión	106
2.	INDICADORES FINANCIEROS	102
3.	FUENTES DE FINANCIACIÓN	103
	BIBLIOGRAFIA	104
	ABREVIATURAS	109
	Anexos	114

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Crecimiento de Líneas Telefónicas Periodo 2001 – 2007.	7
Gráfica 2. Crecimiento de la Infraestructura de Celulares 2001 - 2007.	7
Gráfica 3. Efecto del Crecimiento sobre las TI y las TIC´s.	23
Gráfica 4. Segmento Potencial del Mercado de TI y TICs.	25
Gráfica 5. Mercado Real y Pot encial de Empresas de Consultoría.	26
Grafica 6. Conocimiento de las Tecnologías de la Información o TICs	27
Gráfica 7. Conocimiento de los costos de implementación de la Tecnología TI o Tics	28
Gráfica 8. Conocimiento Mecanismos de Solución Informática para el Área Jurídica	28
Gráfica 9. Conocimiento de la Labor Empresarial Realizada por las Tecnologías de la Información TI Multipropósito	29
Gráfica 10. Conocimiento de los Deberes como Usuario en el Área Jurídica	30
Grafica 11. Consideración Problemática Empresa por Carencia del Sistema TI en el Área Jurídica Multipropósito	30
Gráfica 12. Calificación de la Atención Recibida en la Aplicación De TI en la Empresa.	31
Gráfica 13. Calificación de las Instalaciones de las Empresas que Prestan Servicios Jurídicos	32
Gráfica 14. Necesidad de Mejoramiento Oferta Servicios Jurídicos	32
Gráfica 15. Interés por Conocer e Implementar TI en su Organización	33

Gráfica 16. Comparativo de Competidores.	41
Gráfica 17. Estrategia de Distribución de los Servicios Ofertados por ITECH S.A.S.	44
Gráfica 18. Servicio Outsourcing TI ofrecido por ITECH S.A.S.	45
Gráfica 19. Servicio Empresa 2.0. ofrecido por ITECH S.A.S.	46
Gráfica 20. Proceso de Contratación del Servicio ITECH S.A.S.	55
Gráfica 21. Ciclo PHVA implementado por ITECH S.A.S.	59
Gráfica 22. Distribución de la Planta Física de ITECH S.A.S	61
Gráfica 23. Estructura Orgánica de ITECH S.A.S.	85
Gráfica 24. Estructura de Gobierno Corporativo de ITECH S.A.S.	86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Servicios Prestados por la Empresa ITECH S.A.S.	2
Tabla 2. Soporte Técnico de ITECH S.A.S.	2
Tabla 3. Servicio Empresa 2.0.	3
Tabla 4. Disponibilidad de Internet en las Empresas 2010.	8
Tabla 5. Tipo de Conexión a Internet 2010.	9
Tabla 6. Otros Usos Empresariales de Internet Diferentes a Correo Electrónico.	15
Tabla 7. Comercio y Negocios Electrónicos.	17
Tabla 8. Evaluación Principales Empresas Consultoras.	36
Tabla 9. Análisis de la Competencia y sus Factores de Desarrollo	37
Tabla 10. Análisis AGEIN CONSULTING SERVICES, Análisis KASEYA	38
Tabla 11. Análisis Principales Competidores	39
Tabla 12. Precios Mensuales CONSULTORÍA ITECH S.A.S.	40
Tabla 13. Servicios Ofrecidos por ITECH S.A.S.	42
Ver Tabla 14. Estrategia de Precios de ITECH S.A.S.	48
Tabla 15. Servicios de Asesoría y Consultoría en TI Ofrecidas por ITECH S.A.S.	51
Tabla 16. Proyección de Ventas Primer Año.	52
Tabla 17. Análisis del Uso de TI	54
Tabla 18. Soporte Técnico Outsourcing	54

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

Tabla 19. Acceso a la WEB 2.0	55
Tabla 20. Recursos Humanos de ITECH S.A.S.	58
Tabla 21. Adquisición de Recursos Físicos por ITECH S.A.S	60
Tabla 22. Recursos e Insumos requeridos por ITECH S.A.S.	61
Tabla 23. Resumen Matriz DOFA de ITECH S.A.S	63
Tabla 24. Prioridad del Cargo y Niveles de Responsabilidad en ITECH S.A.S.	84
Tabla 25. Presupuesto de la Nómina Anual de ITECH S.A.S.	89
Tabla 26. Gastos Iniciales de Operación de ITECH S.A.S.	89
Tabla 27. Gastos Anuales de Administración de ITECH S.A.S.	90
Tabla 28. Proyección de Ventas Primer Año de ITECH S.A.S.	92
Tabla 29. Balance General y Estado de resultados de ITECH S.A.S.	93
Tabla 30. Estado de Resultados de ITECH S.A.S.	94
Tabla 31. Gastos de Nómina de ITECH S.A.S.	96
Tabla 32. Pagos de Parafiscales de ITECH S.A.S.	97
Tabla 33. Pago de la Nómina de ITECH S.A.S.	98
Tabla 34. Costos Operacionales de ITECH S.A.S.	99
Tabla 35. Costos Fijos de ITECH S.A.S.	100
Tabla 36. Costos Discriminados de Depreciación de ITECH S.A.S.	101
Tabla 37. Flujo de Inversión de ITECH S.A.S.	103
Tabla 38. Indicadores Financieros de DE ITECH S.A.S.	105

RESUMEN EJECUTIVO

ITEH S.A.S ofrecerá el servicio de consultoría y asesoría en el uso y gestión de las tecnologías de la información y las comunicaciones a las pymes del sector servicios, específicamente en el subsector jurídico, con el fin de apoyar sus procesos de negocio y fortalecer la competitividad de las mismas.

Los servicios de ITECH S.A.S se justifican dada la importancia que tiene la TI en nuestros días, cuestión que viene siendo impulsada por el gobierno colombiano con programas como el de transformación productiva en el sector emergente de software y servicios de TI, de acuerdo con el ministerio de Comercio (2011) y además es importante mencionar que de acuerdo con estudios realizados, por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE. (2010) sólo el 13% de las Pymes de Colombia emplea herramientas de TI como telefonía móvil, Internet o correo electrónico en sus procesos comerciales. Es importante para las Pymes Colombianas que piensan expandir su mercado, implementar herramientas de TI con el fin de mejorar sus procesos, servicios o productos, adicionalmente la globalización de la competencia exige empresas preparadas, flexibles y que puedan aprovechar de manera eficiente los recursos de TI, sin importar su tamaño y el sector en el que se desempeñen.

Se puede concluir que las pymes aún poseen necesidades insatisfechas que permiten crear oportunidades de negocio para empresas como ITECH S.A.S.

- **Descripción de servicios**

A continuación, se indican los servicios que se ofrecerán así como su respectiva descripción:

Tabla 1. Servicios Prestados por la Empresa ITECH S.A.S.

Denominación del servicio	TI Assessment
Denominación técnica del servicio	Consultoría y asesoría en TI
Descripción general	Este servicio hace parte del portafolio Este servicio pretende generar un análisis del uso de la TI dentro del negocio, realizando la revisión de su funcionamiento y la detección de posibles mejoras o brechas y su corrección con la aplicación de buenas prácticas, De este análisis se desprende un informe general sobre el estado de las herramientas de TI en el negocio con las actividades necesarias para mejorar los procesos del negocio.

Fuente: Los Autores.

Tabla 2. Soporte Técnico de ITECH S.A.S.

Denominación del servicio	Outsourcing TI
Denominación técnica del servicio	Soporte TI
Descripción general	Este servicio consiste en ofrecer Outsourcing de todos los temas de soporte de la tecnología que utilice la organización en su negocio. Administración del licenciamiento, soporte técnico a pc's

Fuente: Los Autores.

Tabla 3. Servicio Empresa 2.0.

Denominación del servicio	Empresa 2.0
Denominación técnica del servicio	Herramientas 2.0
Descripción general	Este servicio se enfoca en la asesoría del uso e implementación de herramientas 2.0. El uso de las redes sociales para temas publicitarios, el uso de blogs, Wikis, y bases de conocimiento propio.

Fuente: Los Autores.

- **Potencial del Mercado en Cifras**

Un alto porcentaje de pequeñas y medianas empresas se dedica a una gran variedad de actividades del sector servicios (59.2%). El comercio y la industria le siguen en importancia con 21.5% y 19.3%, respectivamente, de acuerdo con la Misión Pyme

Del total de Pymes de Bogotá, el segmento potencial corresponde al 30%, equivalente a 1164 empresas.

- **Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor**

La principal ventaja de ITECH S.A.S se encuentra en el uso de las mejores prácticas basadas en marcos como ITIL y CobIT en los servicios ofrecidos, lo que permite ofrecer productos de calidad con costos competitivos.

- **Inversiones Requeridas**

La inversión requerida para el plan de negocio asciende a ciento cincuenta millones de pesos **\$150.000.000**, cien millones de socios capitalistas y el monto restante (\$50.000.000) parte de un crédito.

- **Proyecciones de Ventas y Rentabilidad**

La proyección de ventas se realizará con un precio promedio de venta de tres millones quinientos mil pesos \$3.500.000.00 por servicio tomado, teniendo en cuenta las fases del proceso de venta se propondrá un número de contactos inicial por mes y una efectividad del 10 %, con un crecimiento del 15% anual.

- **Análisis financiero**

El plan de negocio arrojó que es Financieramente Viable, puesto que el VPN (Valor Presente Neto) es de \$ 41.343.606.90 millones de pesos y la TIR (Tasa Interna de Retorno) es del 23%.

- **Equipo de trabajo**

Esta idea surge como planteamiento académico por parte de Fredy Cardona y Adriana Ramírez, estudiantes de Especialización en Gestión de Sistemas y Tecnologías de Información en la Empresa. Los promotores poseen experiencia en el área de TIC's, específicamente en el uso de mejores prácticas en áreas de tecnología, soporte de servicios y sistemas de información. Por este motivo, se considera esta experiencia como fortaleza en el funcionamiento de la empresa que surgiría de este plan de negocio.

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

En la medida que se requiera de personal capacitado en otras áreas que se definirán más adelante se integrará personal adicional que las soporte, todo de acuerdo a procesos de selección y capacitación definidos por las políticas de la empresa.

I. EI SECTOR DE LAS TIC

1. ANÁLISIS DEL SECTOR

1.1. Caracterización Del Sector de las TIC

A continuación se darán algunos datos del sector de las TIC, así como de su utilización en el sector empresarial, lo que permitirá observar como ha sido su evolución en los últimos años.

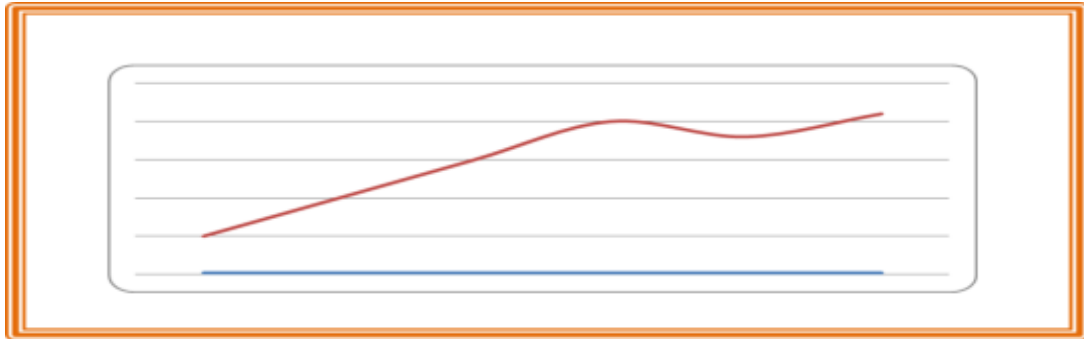
1.1.1. Infraestructura telefónica

Colombia tiene una infraestructura para la utilización de las TICs en crecimiento y cada año se fortalece más, según datos desde el año 2001, el cual era del 88% con todos los hogares en consumo de electricidad, un diez por ciento por encima de la cifra de 1995. De acuerdo con el DANE (2010) las líneas telefónicas en operación en 2000 llegaban a más de 7 millones, aproximadamente un teléfono por cada seis habitantes. Entre el año 2001 al 2007 las líneas telefónicas instaladas crecieron de 197 a 325 por cada 1000 habitantes. Ver Gráfica 1. Crecimiento de Líneas Telefónicas Periodo 2001 – 2007.

1.1.2. Infraestructura celular

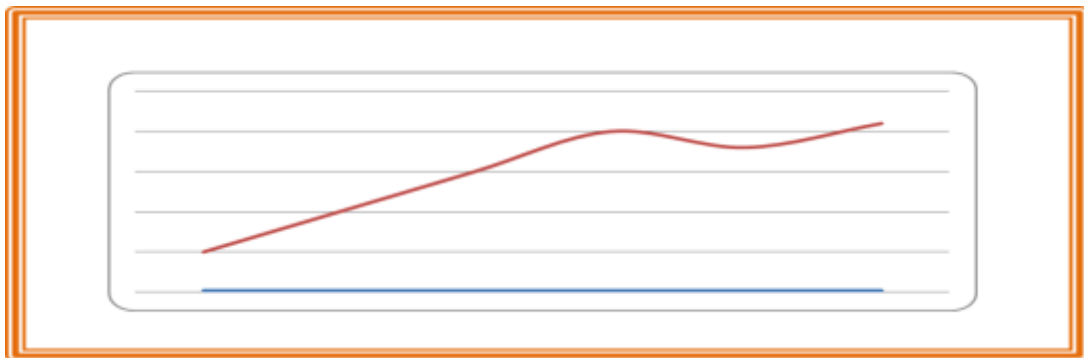
El número de suscriptores, de acuerdo con el DANE (2010) ha tenido un incremento en los últimos años, pasó de 25 a 183 por cada mil habitantes entre 2001 y 2007. El total de los suscriptores a celulares, por su lado, cambió de 450,000 a 4.250,000 en este mismo período. Ver Gráfica 2. Crecimiento de la Infraestructura de Celulares 2001 - 2007.

Gráfica 1. Crecimiento de Líneas Telefónicas Periodo 2001 – 2007



Fuente: DANE 2010

Gráfica 2. Crecimiento de la Infraestructura de Celulares



Fuente: DANE 2010.

1.1.3. Disponibilidad de Internet

La utilización de Internet como una herramienta para realizar negocios, sólo comenzó a presentarse en Colombia hacia el año 1995, cuando apenas había aproximadamente 2,200 terminales en todo el país. Hasta entonces, el Internet sólo se consideraba como una herramienta académica. Inicialmente, se dio una gran expansión de los proveedores de Internet (los llamados Internet Service Providers), ISPs, cuya población objetivo era, sobretudo, estudiantes e investigadores. En ese entonces, para iniciar operaciones no era necesario registrarse o adquirir una licencia.

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

A partir de entonces, el incremento del número de usuarios ha sido notable, entre 1995 y 2000 el número de usuarios subió de dos mil a 63 mil. Ver Tabla 4. Disponibilidad de Internet en las Empresas 2010.

Tabla 4. Disponibilidad de Internet en las Empresas 2010

	Bogotá	Mede.	Cali	B/quil	C/ge	B/man.	Ncl.
Hay Acceso a Internet *	100%	100%	100%	100%	100	100%	100%
Hace Cuantos meses tiene Internet +	32,90	40,30	30,0	30,80	22,8	27,00	33,90
Total Pcs conectados a Internet +	119,40	247,7	75,1	64,10	139,	14,00	133,80
Porcentaje de Pc con Internet	47%	49%	27%	55%	65%	28%	47%
Personal administrativo con Internet +	93,60	178,2	65,6	72,70	8,40	10,00	101,10
Porcentaje administrativo con Internet	37%	41%	40%	48%	32%	20%	42%
Personal operarios con Internet +	18,31	43,70	13,1	4,50	0,00	0,00	19,70
Porcentaje Operarios con Internet	6%	7%	2%	2%	0%	0%	5%
Tiempo de conexión diaria +	2,20	14,80	1,08	4,15	2,00	2,70	5,54
Administrativos con e-mail *	78%	100%	100%	56%	83%	67%	85%
Operarios con e-mail *	32%	25%	29%	25%	20%	0%	26%

Fuente DANE. Industria 2010

Este incremento en el número de clientes ha también tenido efectos en el número de cuentas de correo electrónico activas que son provistas por los ISPs encuestados.

Efectivamente en 1997, según el DANE (2010) el número de cuentas de e-mail creció en un 340%. Para el año siguiente el crecimiento fue del 54%. Finalmente, entre 1998 y 1999 el número de cuentas activas aumentó en 63%. Ver Tabla 5. Tipo de Conexión a Internet 2010.

Tabla 5. Tipo de Conexión a Internet 2010

	<i>Bogotá</i>	<i>Medellín</i>	<i>Cali</i>	<i>B/quilla</i>	<i>C/gena</i>	<i>B/manga</i>	<i>M/zales</i>	<i>Pereira</i>	<i>Nacional</i>
<i>Línea Tel.</i>	30,60%	34,50%	50,00%	60,00%	80,00%	100,00%	66,70%	25,00%	42,60%
<i>Fibra óptica</i>	8,30%	3,40%	12,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	5,00%
<i>Inalámbrico</i>	2,80%	6,90%	0,00%	0,00%	20,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%
<i>RDSI</i>	19,40%	13,80%	25,00%	10,00%	0,00%	0,00%	16,70%	50,00%	16,80%
<i>Cable</i>	0,00%	3,40%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,00%
<i>Otro</i>	38,90%	37,90%	12,50%	30,00%	0,00%	0,00%	16,70%	25,00%	30,70%

Fuente DANE. Industria. 2010

1.1.4. Producción de software

La producción de software local se ha desarrollado por varias razones: en primer lugar, porque el software importado requiere un servicio de adaptación a las necesidades locales que muchas veces las empresas importadoras no están en capacidad de prestar. En segundo lugar, el software importado viene en inglés y es necesario adaptarlo a la normatividad nacional, especialmente el software contable en lo referente al sistema tributario local. Ante esa situación, las grandes compañías usualmente contratan firmas consultoras para realizar

esta tarea, mientras las PYMES, que tienen recursos limitados, han preferido el software nacional, generando una demanda creciente por este tipo de bien.

Como se mencionó anteriormente, se estima que en Colombia existen actualmente 800 empresas productoras de software, situadas principalmente en las grandes ciudades, Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, con un número promedio de 20 empleados por empresa.

No es difícil decir que, como se sabe en los sectores como el de las flores y el banano, el sector productor de software nació espontáneamente sin la ayuda estratégica del sector público. Lo que es imposible de predecir es si tendrá la consolidación y el éxito de aquellos sectores sin algún tipo de ayuda por parte del Estado. De hecho, como se verá más adelante, un organismo estatal, Colciencias (Instituto Colombiano para el Avance de la Ciencia), tiene en la actualidad una serie de programas para la promoción de la producción de software en el país.

Este es un sector intensivo en mano de obra calificada, fundamentalmente ingenieros electrónicos y de sistemas, formados en las mejores universidades, por lo cual los costos de entrada no son particularmente elevados.

1.1.5. Desarrollo de la fuerza laboral en TIC

Así como es urgente preparar a la futura fuerza laboral en TICs, es también necesario hacer un esfuerzo en la preparación de la actual fuerza laboral en TICs.

En general, los empleadores de empresas de TICs en Colombia consideran que la mano de obra de las TICs tiene una buena preparación técnica. Sin embargo, hay una queja generalizada por el bajo conocimiento del inglés por parte de los técnicos en TICs.

Además de la carencia o limitaciones del segundo idioma, varios actores del sector mencionan también los bajos conocimientos empresariales por parte de ingenieros de las TICs. A nivel gerencial y corporativo existe una clara necesidad de entrenamiento, pues los altos ejecutivos y los gerentes no son conscientes de cómo sus negocios pueden aumentar su productividad y ahorrar recursos mediante la introducción de la TICs. FEDESOFTE también considera que el vínculo entre universidades y empresas de software es muy débil, señalando que las universidades deberían reformar sus programas de estudios y currículos para preparar profesionales que suplan las necesidades de las empresas locales de software.

Entre los factores que los empresarios del sector mencionan, se podría mejorar y estimular la oferta de cursos de actualización y entrenamiento. Varios actores perciben que, si bien los ingenieros son bien formados, pierden su competencia debido a la poca actualización de sus conocimientos. También existe la concepción errada que las TICs son sólo para ingenieros y técnicos, cuando en realidad involucra diseñadores, comunicadores sociales, periodistas, etc.

Pero en general, y en comparación con otros países de la región andina, la fuerza laboral colombiana se considera como bien entrenada y actualizada.

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

Según IBM Colombia, citada por Castillo y Gutiérrez (1996) la calidad del conocimiento y profesionalidad de los ingenieros es tal que estos son “exportados”. Esto se debe a la alta calidad de la educación que es provista en las universidades locales.

El número de usuarios de Internet en Colombia para el año 2001, según SIM International Working Group se encontraba entre 700.000 y 900.000. Es decir, esta cifra estaría en un rango entre el 1.7 y el 2.1 por ciento de la población. La primera cifra está contenida en la proyección que hizo el Plan de Telecomunicaciones del Ministerio de Comunicaciones (2001) y la segunda es de ANIF, la Asociación Nacional de Instituciones Financieras. La información más precisa sobre el uso general de la gente y de las instituciones de la red está circunscrita al número de dominios registrados.

El número de dominios oficialmente registrados en Colombia es aún bajo, aunque está creciendo a una gran velocidad. Entre 2001 y 2007 su número, según cifras de dominios registrados en la Universidad de los Andes (2008) pasó de 110 a 7815.

Entre 2001 y el 2007 el número de dominios no superaba los 3.869, pero a partir de 2007 su número comenzó a incrementarse en forma vertiginosa. El número de dominios existentes en 4.216 apenas llegaba a la mitad del uno por mil de la población del país. Sin embargo, esta cifra no es un buen indicador del uso del Internet por parte de las empresas e instituciones porque muchas de ellas utilizan dominios registrados en el exterior. Este tipo de dominios es muy grande, por lo cual es imposible de identificar con exactitud.

1.1.6. Contenido local

En Colombia, la posición de mercadeo que presentan los medios de comunicación, tiene versiones en línea. Infortunadamente, no existe información confiable a este respecto, pero está sujeta a resultados efectivos que cada entidad ha tenido en referencia de estas estrategias de mercado.

En Colombia existen aproximadamente 68 diarios informativos o periódicos, según Andiaros (Asociación Nacional de Diarios y Periódicos), de los cuales solo el 28% tiene una versión en línea, que si es valorativo en el sentido de gestión informativa, más no cuantificable de cuantos leen prensa o documentos escritos para mantenerse informados.

En virtud a la televisión, hay cinco canales nacionales y aproximadamente 10 canales locales. De estos, dos tienen página de Internet (Canal RCN y Canal Caracol.) Ambos son canales privados de cobertura nacional y en sus sitios, ofrecen servicios informativos acerca de su programación, noticias y encuestas.

Por otra parte, hay más de 1.300 emisoras de radio autorizadas por el Ministerio de Comunicaciones. De estos sólo algunas tienen página de Internet.

La red involucra sistemas de bibliotecas públicas. En la actualidad la principal biblioteca pública en Colombia es la Luís Ángel Arango de Bogotá, ofrece conexión a los catálogos de otras bibliotecas. Sin embargo, este servicio no se encuentra disponible en todas las bibliotecas del país.

1.1.7. TICs o las TI en el lugar de trabajo

En consecuencia con estos temas, la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) realizó una encuesta entre 2331 a empresas privadas que efectúan algún tipo de actividad comercial. En este ejercicio se determinó el uso que se le da al Internet en el ambiente laboral.

Con respecto a la conexión y uso de Internet, el 85% de las empresas tienen acceso a Internet. El 71% lo es para sus correos electrónicos, el 21% para comunicarse con clientes. Y se tiene que el 9% para conmutar archivos de documentos. A su vez el 47% afirmó que también navega y realiza consultas básicas, pero menos del 15% buscan información especializada o noticias. Además 20% hace negocios, compra y vende productos usando la red. El 83% tiene página web.

En las firmas encuestadas 2331 empresas; 1669 informaron acerca del número de personas que se conectan.

En promedio hay 8.34 empleados por empresa con acceso a Internet. El total de personas conectadas es de 12720. En promedio 43% navega durante dos horas diarias, 35% durante una y 16% durante tres horas. Ver Tabla 6. Otros Usos Empresariales de Internet Diferentes a Correo Electrónico.

Tabla 6. Otros Usos Empresariales de Internet Diferentes a Correo Electrónico

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

	<i>Bogotá</i>	<i>Medellín</i>	<i>Cali</i>	<i>B/quilla</i>	<i>C/gena</i>	<i>B/manga</i>	<i>M/zales</i>	<i>Pereira</i>	<i>Ncl</i>
<i>Visita Pág. WEB</i>	94%	96%	100%	100%	100%	67%	83%	100%	95%
<i>Obtiene Información</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>Transferencia de Archivos</i>	83%	96%	100%	100%	83%	67%	67%	100%	89%
<i>Chat</i>	22%	29%	25%	20%	33%	0%	0%	0%	22%
<i>Foros de discusión</i>	20%	32%	38%	20%	17%	0%	0%	0%	22%
<i>Otras transacciones</i>	71%	85%	50%	50%	20%	33%	0%	50%	62%

Fuente DANE , Industria 2010

Si aplica lo anterior donde se mencionaba, en promedio, el 85 por ciento de las empresas tiene su propia página web, el cuadro será muy útil para conocer que tanta aplicación tenga el manejo de las TIC's y las TI en las empresas para mantener los objetivos propuestos en este trabajo. El mayor porcentaje de las empresas la utiliza para proveer información, alrededor del 50 por ciento para prestar servicios a los clientes. Específicamente, más del 50 por ciento exhibe catálogos. Porcentajes menores utilizan sus páginas para promover el comercio electrónico y para Extranet.

1.1.8. Comercio electrónico

En Colombia, ya son muchos los negocios que tienen páginas web que ofrecen información de los bienes y servicios que tienen para la venta, aunque las ventas tienen lugar en persona o mediante el uso del fax y el teléfono.

Las operaciones de comercio electrónico, están comenzando, pero no se sabe el dato exacto de información importante. Quizás, la única información es la producida por la encuesta industrial de este trabajo.

En este comercio electrónico hay más posibilidades de expansión en Colombia. Los únicos datos que se observan los ha presentado la Cámara de Comercio Bogotá, en donde se encontró que el 20% de las empresas realiza negocios y compras por Internet, y que el 73% está dispuesto a iniciar operaciones de comercio electrónico. Infortunadamente, no presenta cifras o estimativos de aquellas empresas que realizan transacciones por Internet. Ver Tabla 7. Comercio y Negocios Electrónicos.

Según el Cuadro, se observan datos relevantes para este trabajo, entre ellos está que el 60 por ciento de las empresas que respondieron, efectivamente realiza negocios electrónicos y hasta en un 35 por ciento los pedidos los hace a sus proveedores por Internet. El cien por ciento de las organizaciones empresariales respondió afirmativamente que el comercio electrónico dio muestras de beneficios por reducción de costos, por incremento de ventas, por acceso a mercados y para establecer alianzas estratégicas y benchmarking. Además, casi la totalidad de las instituciones realiza transacciones en línea, incluyendo el pago de nómina.

Tabla 7. COMERCIO Y NEGOCIOS ELECTRONICOS

	<i>Bogotá</i>	<i>Medellín</i>	<i>Cali</i>	<i>B/quilla</i>	<i>C/gen</i>	<i>B/mang</i>	<i>M/zales</i>	<i>Pereira</i>	<i>Ncl</i>
<i>% de ventas por Internet*</i>	0,02%	0,00%	0,04%	0,02%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%
<i>% de ventas por Internet esperado*</i>	0,09%	0,03%	0,13%	0,07%	0,10%	0,01%	0,01%	0,03%	0,07%
<i>% compras por Internet*</i>	0,01%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%
<i>% de compras por Internet esperado*</i>	0,07%	0,36%	0,09%	0,02%	0,02%	0,01%	0,01%	0,03%	0,11%
<i>Comercia por Internet +</i>	31%	42%	25%	20%	33%	100%	100%	100%	29%
<i>B2B +</i>	27%	82%	33%	20%	33%	100%	0%	0%	34%
<i>B2C+</i>	3%	67%	0%	10%	0%	100%	0%	0%	13%

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

B2G+	6%	44%	0%	20%	0%	0%	0%	0%	11%
-------------	----	-----	----	-----	----	----	----	----	-----

Fuente DANE. Industria 2010

1.1.9. Barreras de entrada y salida

Dentro de las Barreras de Entrada que se encuentran están las siguientes para ITECH S.A.S:

- **Cambio de cultura:** Puesto que en el sector de las pymes del segmento de servicios jurídicos donde se van a comercializar los servicios, todavía se piensa que el papel físico, Word y Excel, son las únicas o mejores herramientas, que pueden soportar sus necesidades de negocio a nivel de aplicación.
- **Miedo a Invertir:** Al momento de tomar la decisión de implementar ITIL y TICs, es necesario invertir en tiempo, dinero y recursos. Las cuales serian barreras si el cliente no esta dispuesto a llevar a cabo esta inversión.
- **Competencia:** Todas las empresas presentan competencia a mediana y grande escala, ya sea en precio servicio o en producto.
- **Continuo cambio tecnológico:** Las empresas de tecnología siempre debe estar a la vanguardia, para no quedar obsoletas y a su vez para mantener un producto o servicio actualizado que cumpla con las necesidades del cliente. Por lo tanto es necesario que la empresa cuente con un remanente en tiempo y en dinero, para capacitaciones y cursos que permitan dichas actualizaciones.

- **Globalización:** La entrada de competidores globales en un mercado local dificulta la entrada de competidores locales¹.
- **Lealtad de los consumidores:** los consumidores pueden mostrarse reticentes a cambiar un producto al que están acostumbrados.
- **Publicidad:** las firmas ya establecidas pueden ponérselo difícil a los nuevos competidores haciendo un gasto extraordinario en publicidad que las firmas entrantes no pueden permitirse.
- **I+D:** algunos mercados como el de microprocesadores requieren de una inversión tan alta en I+D que hace casi imposible que las nuevas empresas alcancen el nivel de conocimiento de las ya asentadas.
- **Costes irrecuperables:** la inversión que no se puede recuperar si se desea abandonar el mercado aumenta el riesgo de entrada en el mercado.

Dentro de las Barreras de Salida que se encuentran, están las siguientes para ITECH S.A.S:

- Compromisos de largo plazo con clientes o proveedores, por los cuales la empresa debe permanecer más tiempo en el sector, manteniendo la capacidad de los costes de producción, procurando cubrir sus costos variables.
- Barreras emocionales que suponen una resistencia emocional por parte de la gerencia a una salida que está económicamente justificada y que

no se quiere llevar a cabo por lealtad a los empleados, por temor a la pérdida de prestigio, por orgullo.

- Interrelaciones estratégicas, entre unidades de negocio y otras en la compañía en términos de imagen, capacidad comercial, acceso a mercados financieros; son la causa de que la empresa conceda una gran importancia estratégica a estar en una actividad concreta.

2. ANALISIS Y ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Tendencias del mercado

2.1.1. 2019 Visión Colombiana II Centenario

Esta propuesta, elaborada por el Departamento Nacional de Planeación, DNP. (2006) se sustenta en dos principios, los cuales están orientados hacia una sociedad informada, democrática, tolerante y fraterna. A su vez estos principios se fundamentan en la ejecución de cuatro objetivos, que para su cumplimiento se plantearon estrategias, puntuales para cada objetivo y metas globales, las cuales nombramos a continuación:

- **Principios:**

1. Consolidar un modelo político profunda-mente democrático, sustentado en los principios de libertad, tolerancia y fraternidad.

2. Afianzar un modelo socioeconómico sin exclusiones, basado en la igualdad de oportunidades y con un Estado garante de la equidad social.

- **Objetivos:**

1. Una economía que garantice mayor nivel de bienestar.
2. Una sociedad más igualitaria y solidaria.
3. Una sociedad de ciudadanos libres y responsables.
4. Un Estado eficiente al servicio de los ciudadanos.

- **Metas:**

1. Consolidar un Gobierno para el ciudadano.
2. Lograr un gobierno interconectado.
3. Crear un sistema estadístico y un mapa nacional de registros.
4. Garantizar niveles apropiados de acceso y servicio universal en todos los servicios de comunicaciones.
5. Alcanzar la inclusión digital y masificar la banda ancha.
6. Desarrollar capacidades en la población para el uso y la apropiación de las TIC.
7. Masificar la información.

8. Desarrollar incentivos para la generación, difusión y uso de la información.
9. Adoptar estándares y mejores prácticas.
10. Fijar políticas y arreglo institucional. (Según Departamento Nacional de Planeación, Documento Sociedad Mejor Informada)

El desarrollo y cumplimientos de estos principios, objetivos, metas y estrategias, conlleva un cambio de cultura para el gobierno y para los ciudadanos. En donde exista una relación tolerante, respetuosa, sensible y sobre todo directa con el gobierno.

Es de resaltar que actualmente las TICs no son para todos por igual, debido a los costos que esto representa y la Visión Colombiana II Centenario 2019, se basa en estas tecnologías para desarrollar los principios antes mencionados.

Por lo anterior las tendencias de mercado en Colombia se están orientando a las TICs, dado que todo gira en torno a la información y dichas tecnologías nos han ayudado acotar distancias entre países y continentes

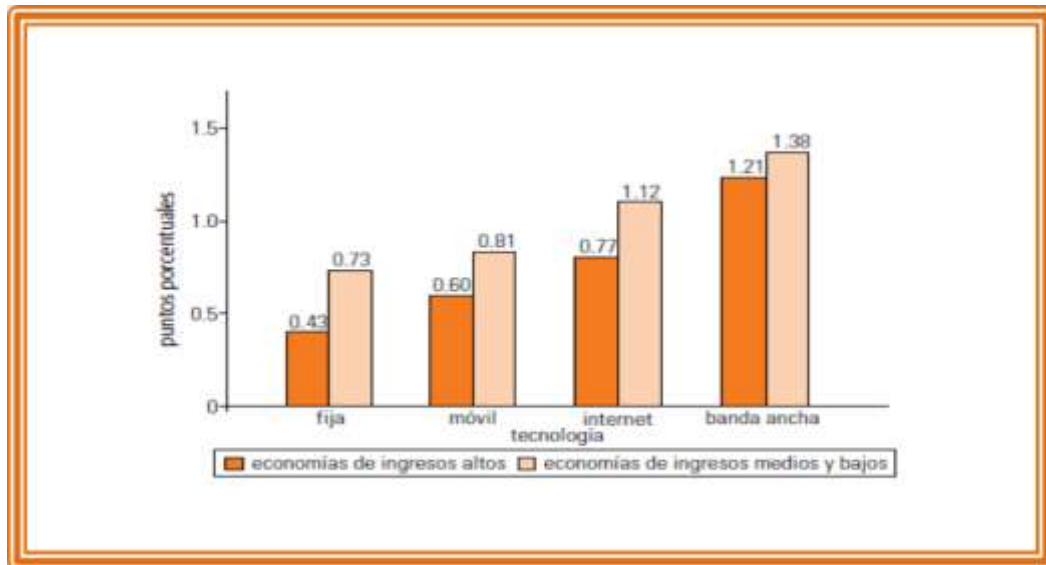
2.1.2 Tendencias en el uso de las TIC

En los últimos años se visualiza un incremento 0.17% sobre el uso de Banda ancha, en las economías de ingresos medios y bajos, respecto a las economías de ingresos altos. A su vez el uso de Internet en un 0.30% y el móvil en un 0.21%. Pudiendo concluir que las personas de ingresos medios y bajos,

ven en las tecnologías posibilidades de capacitación, ascensos, comunicación, relacionamiento con la sociedad y conocimiento del mundo en general. Por lo tanto, estas tecnologías son una puerta al conocimiento, a la comercialización y al turismo. Ver Gráfica 3. Efecto del Crecimiento sobre las TI y las TIC's.

El eje Y representa el aumento en el crecimiento en puntos de porcentaje, por aumento de 10 puntos de porcentaje de la penetración de las telecomunicaciones. De acuerdo al DANE "Todos los resultados son estadísticamente significativos, salvo los de la banda ancha en los países en desarrollo, que son significativos al nivel de 10 por ciento".

Gráfica 3. EFECTO DEL CRECIMIENTO SOBRE LAS TI Y LAS TIC's



Fuente: DANE

Esto permite evidenciar una oportunidad para las empresas que ofrecen servicios de TI, puesto que las tecnologías están cada vez más al alcance de las personas y empresas de todas las economías de ingresos.

2.2. Segmentación de mercados descripción de consumidores

El segmento de mercado donde se ofrecen los servicios de soporte, capacitación, análisis y/o implementación de servicios de TI, está enfocado hacia las empresas proveedoras de servicios jurídicos y asesorías legales.

Según la base de datos de Paginas Amarillas de Publicar, existen 2.065 empresas prestadoras de servicios de Consultoría Jurídica en Colombia, 500 se encuentran en Bogotá, pero para el desarrollo de nuestro plan de negocios, se tendrá en cuenta una muestra de 196 (Ver Anexo1).

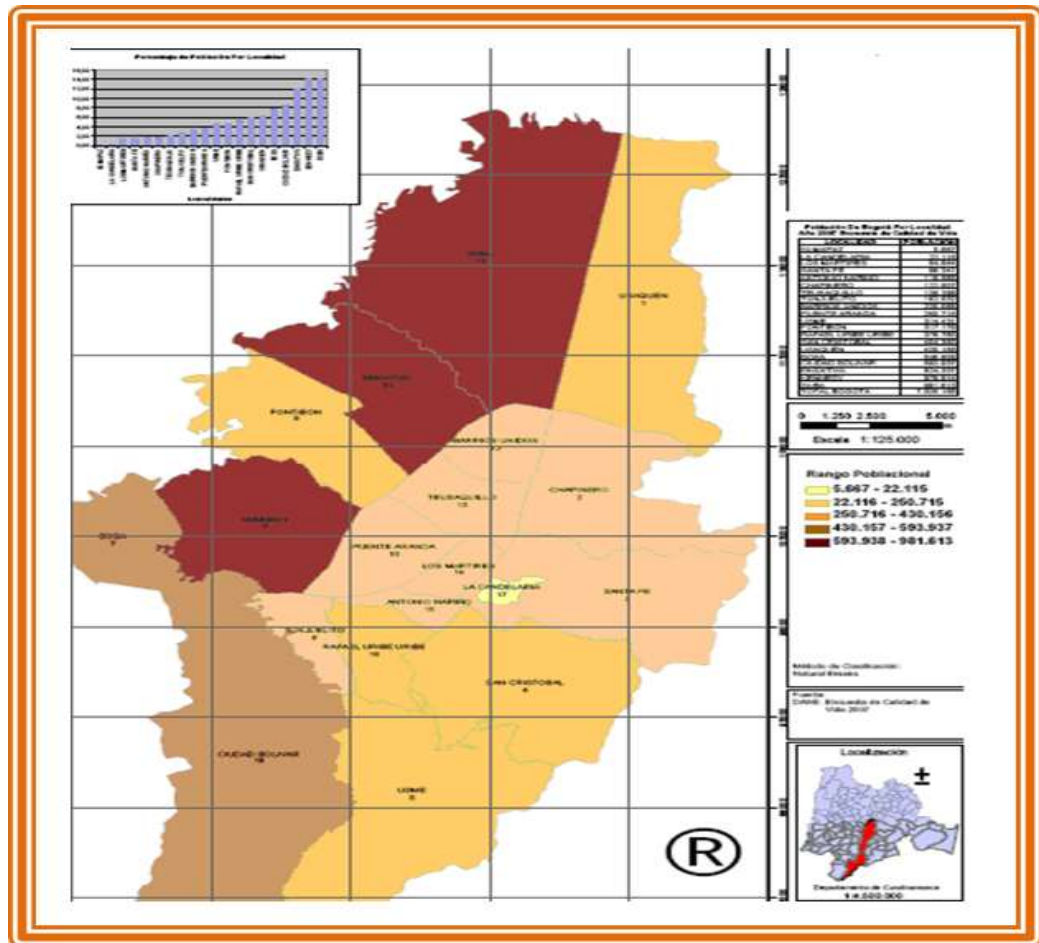
2.3. Descripción de consumidores

En el segmento de mercado definido en el numeral anterior, se enfocará en los clientes que cumplen con las siguientes características:

- Tener entre 5 y 15 empleados.
- Tener un nombre comercial registrado ante la cámara de comercio.
- Estar en Bogotá. Ver Gráfica 4. Segmento Potencial del Mercado de TI y TICs.

Se tiene como ubicación de los clientes potenciales el sector del centro de Bogotá sobre la avenida 19 cerca de la concentración de los juzgados y las oficinas de abogados o servicios jurídicos ubicadas en las localidades de Usaquén y Barrios Unidos:

- Mínimo dos años de experiencia.
- Ingresos entre cinco millones y quince millones mensuales, de acuerdo con la información de SIM International Working Group. (2001).
- **Gráfica 4. SEGMENTO POTENCIAL DEL MERCADO DE TI Y TICs.**



Fuente: Los autores con base en la información analizada.

Necesidad de infraestructura tecnológica, con el fin de hacer más eficientes sus procesos.

Teniendo en cuenta las pymes de consultoría jurídica que se encuentran en la ciudad de Bogotá, y que cumplen con las características antes mencionadas

de los clientes potenciales (ver segmento de mercados), corresponden a un 7%, mientras que el total de pymes de consultoría jurídica que se encuentran en Colombia corresponde a un 75%, se concluye que existen varios clientes potenciales para dar inicio a nuestro plan de negocio, y que a su vez en un futuro se podrá ampliar el nicho de mercado y clientes potenciales. Ver Gráfica 5. Mercado Real y Potencial de Empresas de Consultoría.

2.4. Investigación de Mercado

Para el estudio de mercado se aplicó el modelo de encuesta que se presenta en el Anexo1.

A continuación, el análisis de los resultados obtenidos al realizar las 61 encuestas, entre Consultorios de Abogados, Asesorías Jurídicas y Abogados Independientes.

GRAFICA 5. MERCADO REAL Y POTENCIAL DE EMPRESAS DE CONSULTORÍA

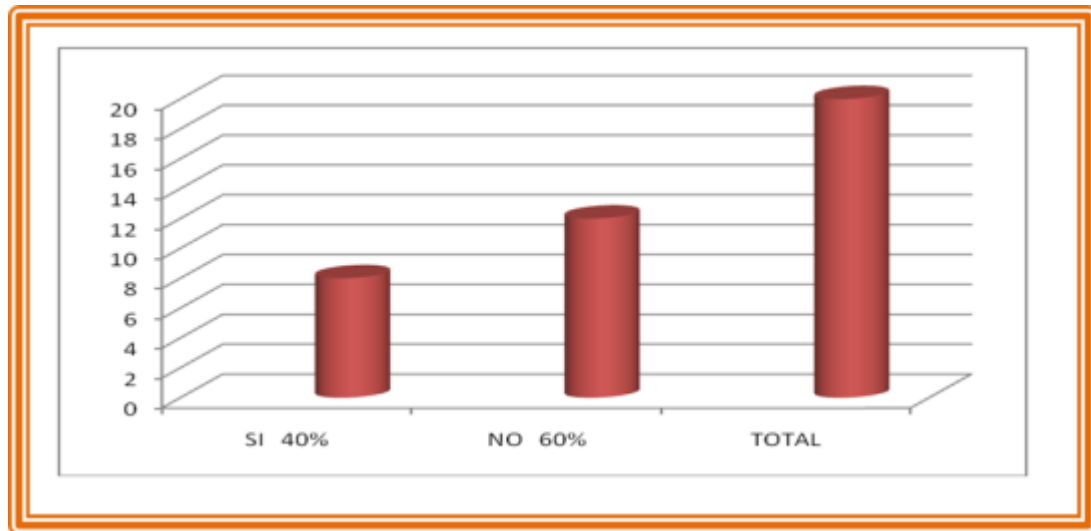


Fuente: Los Autores con base información analizada.

2.4.1. Resultados de la Encuesta

La encuesta arrojó la siguiente información, la cual se presenta graficada para su mejor comprensión.

Grafica 6. CONOCIMIENTO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN O TICs.

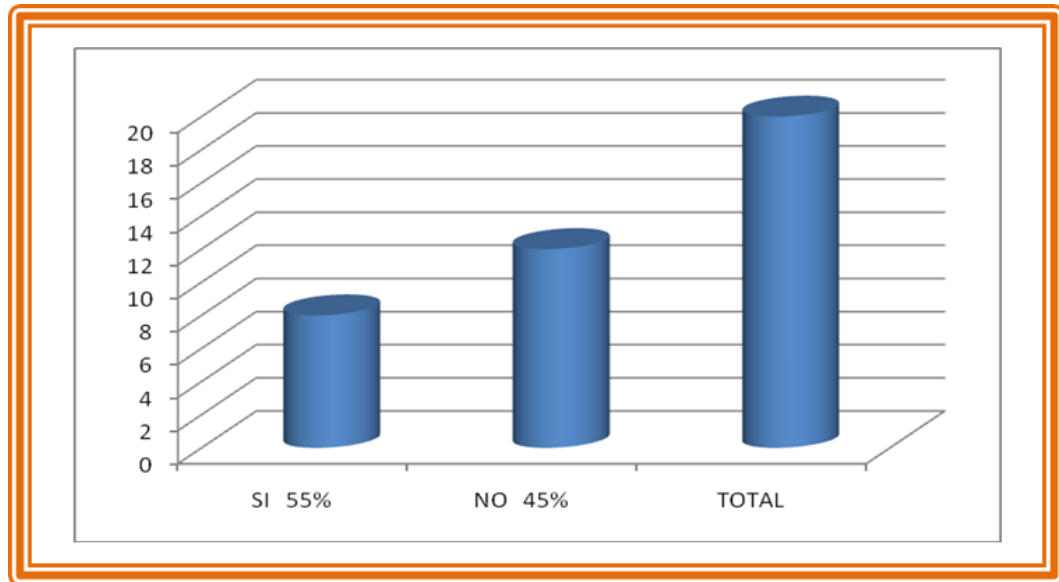


Fuente: Los Autores

En esta gráfica se da a conocer que la gente encuestada, no conoce qué es TI o TIC's, lo cual hace parecer que se deberá establecer un mayor enfoque en dar a conocer esta herramientas.

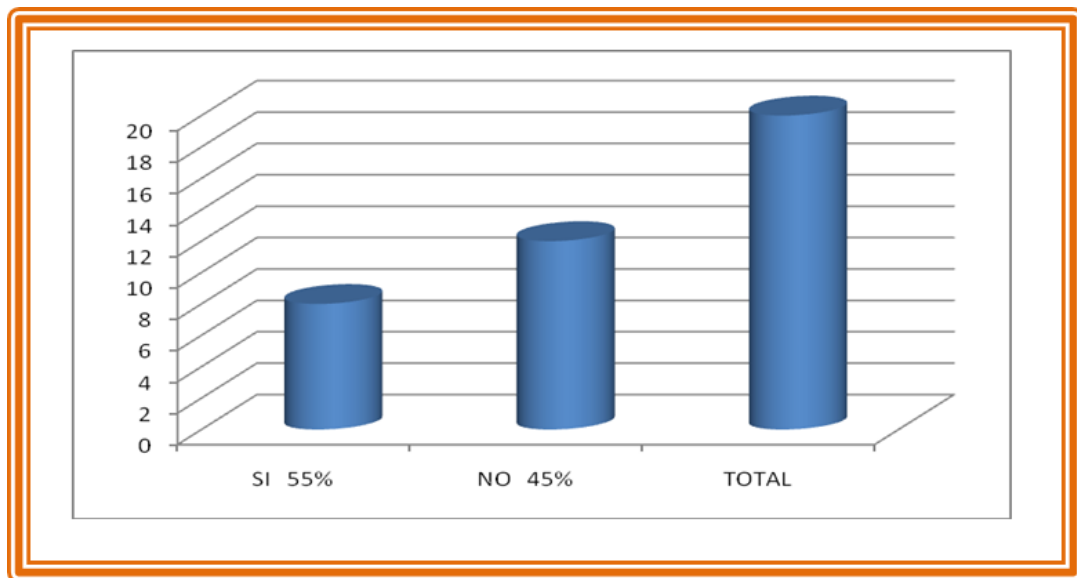
En lo referente a la pregunta respecto al conocimiento de los costos de implementación de la tecnología TI, la gente encuestada, respondió que no conocen el valor de un sistema TI aunque es tolerante por los datos porcentuales casi equilibrados.

Gráfica 7. CONOCIMIENTO DE LOS COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN DE LA TECNOLOGÍA TI O TICs



Fuente: Los Autores

Gráfica 8. CONOCIMIENTO MECANISMOS DE SOLUCIÓN INFORMÁTICA PARA EL ÁREA JURÍDICA

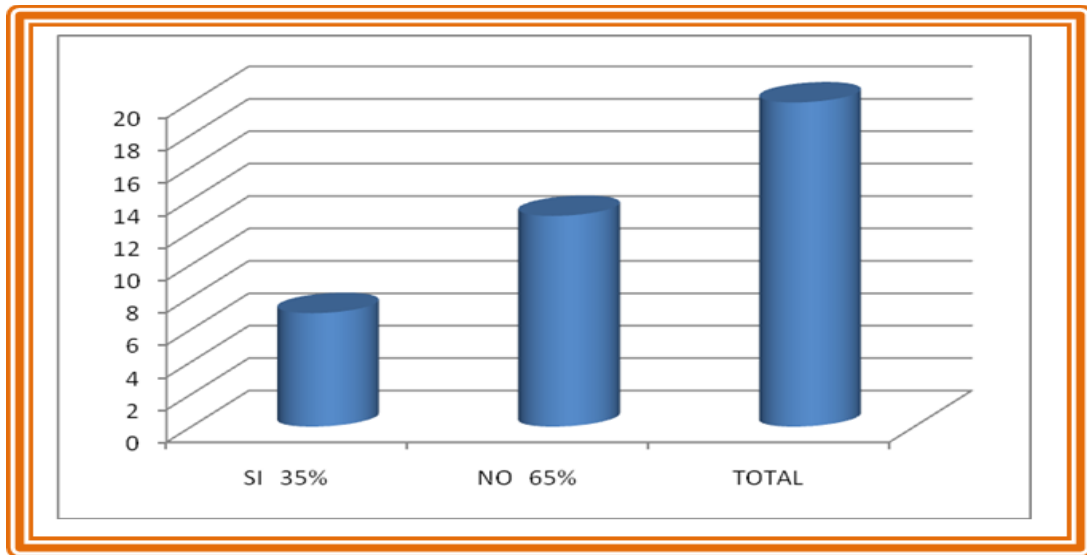


Fuente: Los Autores

En virtud a la tercera pregunta sobre ¿Sabe usted qué mecanismos de solución informática existen para dar aplicaciones multitarea usando las tecnologías de la información en el área jurídica? la gráfica 8, muestra que la

gente encuestada no conoce de los mecanismos para dar aplicaciones multitarea, con datos superiores a más de la mitad.

Gráfica 9. CONOCIMIENTO DE LA LABOR EMPRESARIAL REALIZADA POR LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TI MULTIPROPOSITO

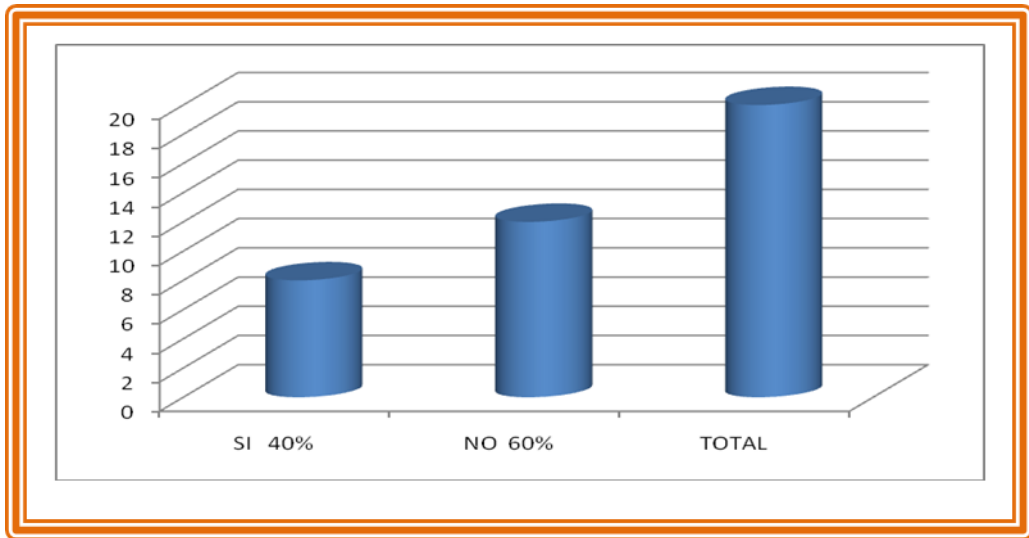


Fuente: Los Autores

En la pregunta ¿Conoce qué labor realiza las tecnologías de la información (TI) multipropósito para su empresa? la gráfica 9. establece que la gente encuestada no conoce un sistema TI multipropósito.

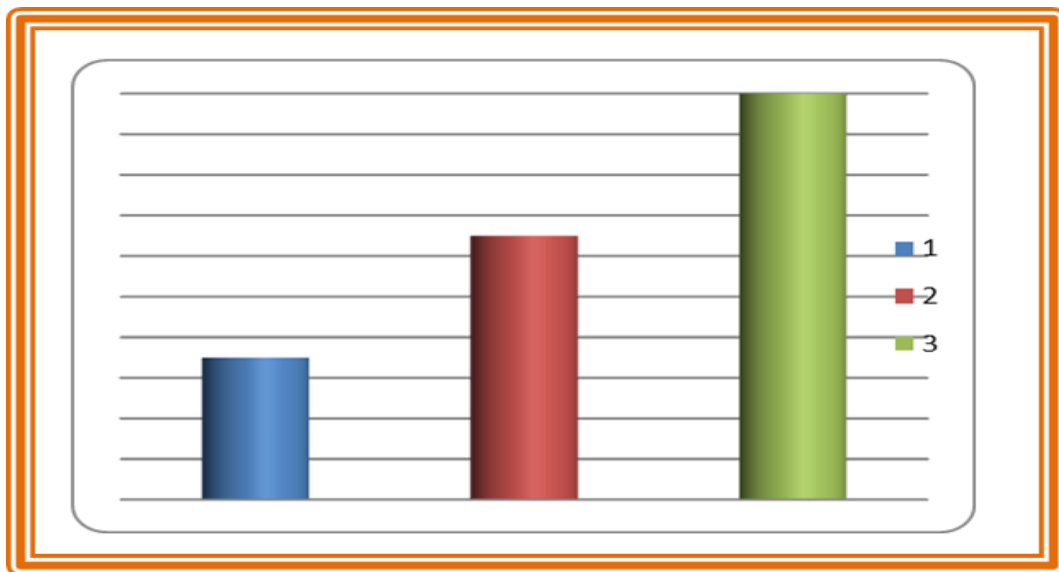
En la pregunta ¿Usted conoce sus Deberes como usuario en el área Jurídica?, la grafica muestra que el valor de 60% es alto, para determinar que la gente encuestada no conoce los deberes establecidos en sistemas.

Gráfica 10. CONOCIMIENTO DE LOS DEBERES COMO USUARIO EN EL ÁREA JURÍDICA



Fuente: Los Autores

Grafica 11. CONSIDERACIÓN PROBLEMÁTICA EMPRESA POR CARENCIA DEL SISTEMA TI EN EL ÁREA JURÍDICA MULTIPROPOSITO

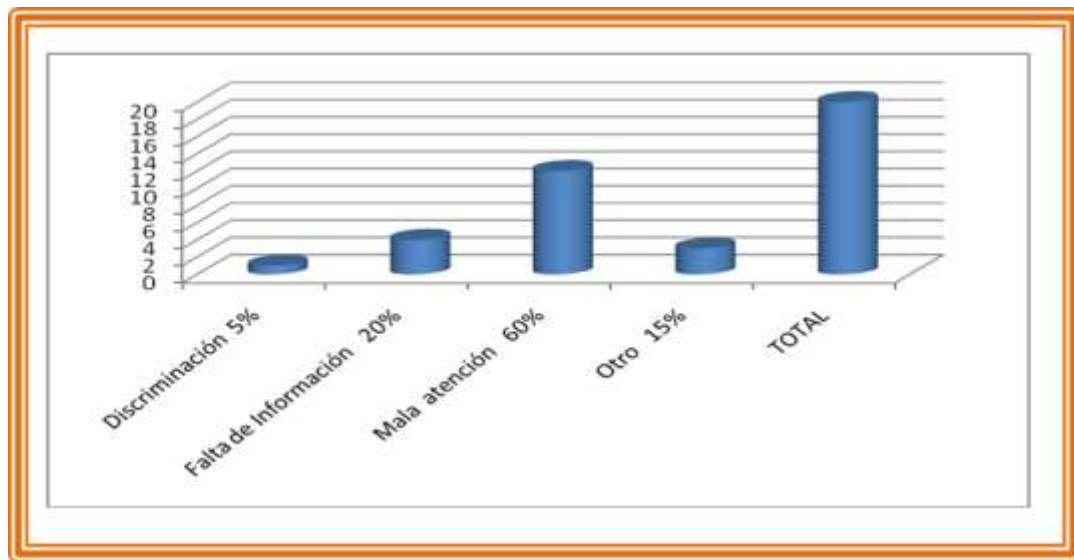


Fuente: Los Autores

En esta gráfica que responde a la pregunta ¿Usted cree que los principales problemas que afectan a la empresa se deban a la falta de un sistema TI en el

área Jurídica multipropósito? se observa que el 65% acepta, que es por la falta de un factor multipropósito para mejorar sus competencias.

Gráfica 12. CALIFICACIÓN DE LA ATENCIÓN RECIBIDA EN LA APLICACIÓN DE TI EN LA EMPRESA

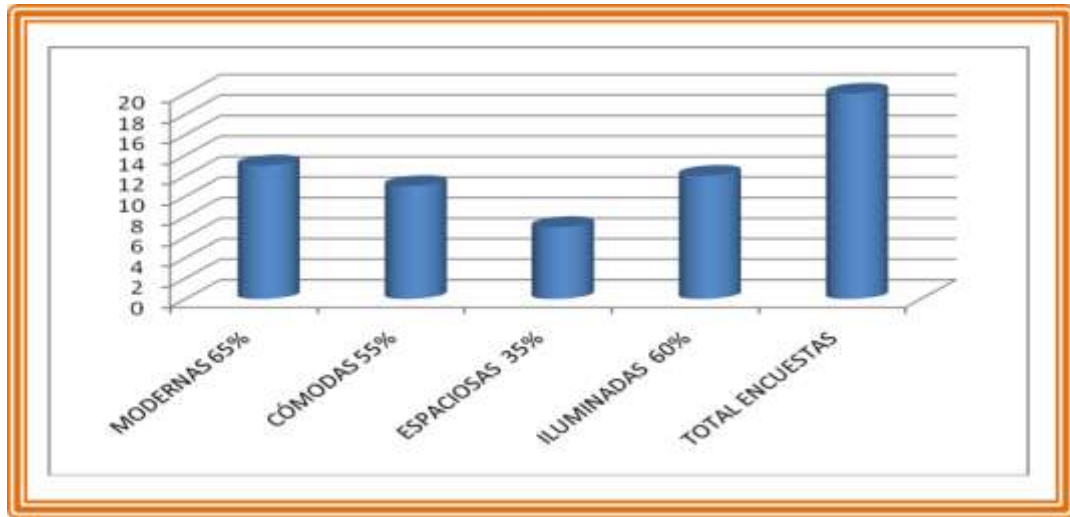


Fuente: Los Autores

Para esta pregunta, en las que se pedía calificar la atención que usted ha recibido para la aplicación de TI en su empresa, la gente afirma que el 60% está inconforme por la mala atención.

Para esta pregunta: ¿cómo calificaría las instalaciones establecidas para la atención que prestan las empresas que prestan el servicio jurídico? Se observa que la gente espera, que sus empresas usen tecnología moderna, para dar mayor efectividad a sus operaciones.

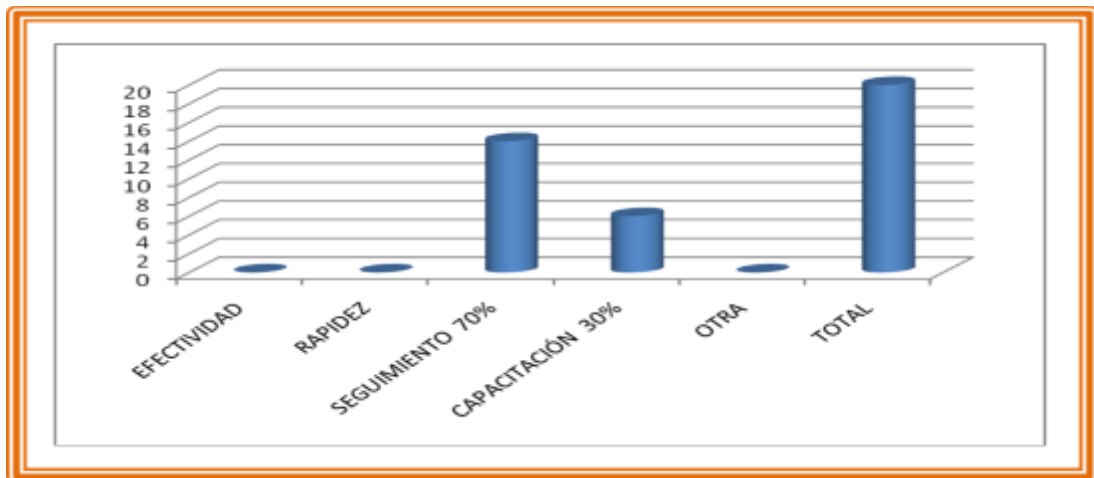
Gráfica 13. CALIFICACIÓN DE LAS INSTALACIONES DE LAS EMPRESAS QUE PRESTAN SERVICIOS JURÍDICOS



Fuente: Los Autores

Para esta pregunta: ¿cómo calificaría las instalaciones establecidas para la atención que prestan las empresas que prestan el servicio jurídico? Se observa que la gente espera, que sus empresas usen tecnología moderna, para dar mayor efectividad a sus operaciones.

Gráfica 14. NECESIDAD DE MEJORAMIENTO OFERTA SERVICIOS JURÍDICOS



Fuente: Los Autores

A la pregunta ¿Cuáles de los siguientes aspectos cree que se deben mejorar para la adecuada implementación en la oferta servicios jurídicos? Se considera que las empresas deben crear una empresa que cumpla con estos requisitos.

Gráfica 15. INTERÉS POR CONOCER E IMPLEMENTAR TI EN SU ORGANIZACIÓN



Fuente: Los Autores

Finalmente, respecto a sí le gustaría que la ITECH le informe sobre lo que son las TIC's y de su implementación en su organización? Se establece la necesidad de crear una empresa que cumpla con estas variables.

Para la determinación del número de encuesta se aplicó la siguiente fórmula de muestreo:

$$A = \frac{(\sum Y \cdot \text{Sum}.X^2) - (\sum X \cdot \sum X.Y)}{n (\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$B = \frac{n (\sum X.Y) - (\sum X \cdot \sum Y)}{n (\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

A= 61 empresas.

2.5. Riesgos y oportunidades del mercado

Las TIC's tienen y refieren a un tipo de mercado masivo porque sin importar el tamaño o tipo de empresa puede adquirir o implementar el producto ya que puede ser aplicado sin restricción alguna. Pero se ha querido solo aplicar al sector Jurídico del segmento Pymes de acuerdo al estudio de mercado realizado..

Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), agrupan los elementos y las técnicas utilizadas en el tratamiento y la transmisión de la información.

Por extensión, designan el sector de actividad económica.

Las tecnologías de la información y la comunicación no son ningún negocio de límite corto, ni fórmula mágica, pero puede mejorar la vida de todos los habitantes del planeta. Se disponen de herramientas, como lo manifiestan Castillo, Cobo y Gómez (1997) para llegar a los Objetivos de Desarrollo de instrumentos que harán avanzar la causa de los problemas de seguridad de la información y de los medios necesarios para propagar los conocimientos y facilitar la comprensión mutua.

El uso de las tecnologías de información y comunicación entre los habitantes de una población, ayuda a disminuir la brecha digital existente en dicha localidad, ya que aumentaría la interacción de puntos de vista. Para las personas que utilizan las Tic como medio tecnológico, como lo señala Stallings (1997) para el desarrollo de sus actividades, y por ende se reduce el conjunto de personas que no las utilizan.

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

Es un mercado que se encuentra en constante cambio y desarrollo que permite cada vez más ser más competido, que a la vez requiere innovación y creatividad para satisfacer las necesidades de nuevos usuarios con nuevas expectativas. El auge de los sistemas de información se encuentran en pleno furor y su desarrollo ha sido muy rápido.

3 . ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se realizó una búsqueda de empresas dedicadas a la implementación de servicios de TI, en donde su nicho de mercado fueran las Pymes de sector Jurídico y no se encontró ninguna en Colombia. Se hallaron empresas de consultoría, capacitación y coaching en TI, de las que parte de su nicho de mercado son las Pymes. Ver Tabla 8. Evaluación Principales Empresas Consultoras.

Tabla 8. EVALUACIÓN PRINCIPALES EMPRESAS CONSULTORAS

VARIABLES	Competidor 1	Competidor 2
NOMBRE	Agein Consulting Services	Kaseya
PRINCIPAL FORTALEZA	Servicios ITIL y COBIT	Cumplimiento
PRINCIPAL DEBILIDAD	Precios muy altos	Precios muy altos
TIPO DE SERVICIO	Implementación y soporte	Sistemas de información
REPUTACION	Alta	Media
CARACTERISTICA FINANCIERA	Comercializadora y servicio postventa	Consultoría y desarrollo, servicios
CAPACIDAD GERENCIAL	Alta	Media
TECNOLOGIA QUE USA	Ultima Tecnología lo mejor	Ultima Tecnología lo mejor
PARTICIPACION EN EL MERCADO	60%	40%
ZONAS QUE CUBRE	Local	Local
NIVEL DE PRECIOS	Altos	Altos
Análisis de Competencia: al igual que los proveedores por ser un mercado de constante tecnología y de punta son muy pocos los competidores con altos precios.		

Fuente: Los Autores.

Tabla 9. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y SUS FACTORES DE DESARROLLO

PRODUCTO / SERVICIO	CANAL	MODALIDAD	VENTAJAS	DESVENTAJAS
TI	Nacional, a partir de una centralización de la información según el cliente requiera.	Se distribuirá por medio contacto directo en forma terrestre, pero su rendimiento de datos mediante telecomunicaciones	Al manejarse un sitio web de contacto no es necesario abrir puntos de distribución en cada ciudad.	La cobertura es nacional pero al no tener de pronto una representación física en cada ciudad principal altere el rendimiento del mercado
Sistema TIC's		Análisis de distribución: Para los tres productos que se mencionan por ser prácticamente de la misma familia informática, su distribución sería la misma a nivel nacional con un sitio web de contacto plataforma y soporte.		

Fuente: Los Autores.

La competencia en el sector en el que se desempeñará la empresa se puede definir en tres grupos:

1. Pequeñas empresas y consultores individuales que intervienen en el mercado ofreciendo sus servicios.
2. Grandes empresas que están posicionadas en el mercado, que se dedican a la prestación de servicios para clientes específicos, empresas que en principio no están enfocadas en el servicio a Pymes.
3. Empresas dedicadas a la prestación de servicios de asesorías en TI pero que no están especializadas en el sector Jurídico.

Tabla 10. ANÁLISIS AGEIN CONSULTING SERVICES, ANÁLISIS KASEYA

PRODUCTO / SERVICIOS	ACTIVIDAD	OBJETIVO	MEDICIÓN	FRECUENCIA	INVERSION
TI	Brochares, catálogos con fichas técnicas de los productos, pagina web con fotos y videos de los productos con sus respectivos beneficios.	Que la marca sea impulsada junto con cada uno de los productos, dar a conocerlos . Y o entrevista en la web así como compras de nuestros productos en un corto tiempo.	El tiempo de respuesta de los clientes por visitarnos y el número de productos vendidos, o con encuestas.	Constantemente a diario la visita de clientes para entregar catálogos y brochares. Visitar de 3 a 5 clientes en el día.	2000000 en Web / 1000000 en Brochures
Sistema TIC's					
Análisis Comunicación: Es importante el realizar un pagina Web donde sea mas fácil contactar y observar los productos y sus beneficios así como la fabricación de Brochares para visitar clientes y dar a conocer los productos impulsando la marca.					

Fuente: Los Autores.

Respecto a estos competidores, se puede concluir que en el mercado muchas empresas pueden ofrecer, los mismos servicios de ITECH pero ninguno ofrece la mismas garantías para las Pymes dedicadas al ámbito Jurídico. Así como también los precios que maneja la entidad.

Algunas de las empresas competencias identificadas son:

- Agein Consulting Services <http://www.ageinco.com/Anterior/>
- Kaseya <http://www.kaseya.es/forms/free-trial.aspx>

A continuación, se enuncian algunos riesgos y oportunidades de las posibles competencias:

Tabla 11. ANÁLISIS PRINCIPALES COMPETIDORES

ANÁLISIS PRINCIPALES COMPETIDORES			
EMPRESA	FUNCION	OPORTUNIDADES	RIESGOS
Agein Consulting Services		Precios Altos	Personal Experto
	Implementación, acompañamiento y soporte a los servicios de ITIL	No están especializados en el sector jurídico	Reconocimiento Internacional
		Dispersión	Publicidad
Kaseya		Precios Altos	Reconocimientos
	Implementación de servicios de TI	No está enfocada en Pymes	Amplio portafolio de servicios
		No están especializados en el sector jurídico	Experiencia

Fuente: Los Autores.

Estas empresas son prestadoras de servicios en TI, en su mayoría, pero no todas son colombianas y los precios que manejan, superan los valores que una Pyme podría pagar. Así como también su nicho de mercado no está dentro de las empresas de servicios jurídicos, es decir no son especializadas, pero por esta misma característica son una amenaza, ya que no existen barreras de entrada para estas.

3.2. Estudio de Precios

La estrategia de precio que se utilizará, está enfocada a ofrecer mayores servicios, de mejor calidad a Pymes de Consultoría Jurídica, a precios más bajos que los de la competencia según la pregunta que se elaboró en la encuesta. Esto con el fin de aumentar los clientes y adquirir mayor experiencia en el mercado.

A continuación los valores que ofrecerá ITECH S.A.S. por cada uno de sus servicios. Los siguientes datos son elaborados de acuerdo al ponderado del cuadro representativo de las ventas anuales de los clientes, Ver Tabla 12. Precios Mensuales Consultoría ITECH S.A.S.

Tabla 12. PRECIOS MENSUALES CONSULTORÍA ITECH S.A.S.

Consultoría	Valor Consultoría Mes por recurso
Empresa 2.0.	\$ 2.350.000
Análisis y consultoría de uso de TI.	\$ 3.350.000
TOTAL CONSULTORIA	\$5,800,000
Servicios	Valor Servicio Mes por recurso
Soporte de TI	\$3,450,000
TOTAL SERVICIOS	\$9,250,000

Fuente: Los Autores.

Valores y servicios ofrecidos por la competencia Agein Consulting Services:

- Estrategia del Servicio
 - Gestión Financiera
- Diseño del Servicio
 - Gestión de Niveles de Servicio
 - Gestión Disponibilidad

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

- Gestión de Capacidad
- Gestión de Continuidad del Servicio

- Transición del Servicio
 - Gestión de Cambios
 - Gestión de Configuración
 - Gestión de Entrega

- Operación del Servicio
 - Gestión de Incidentes
 - Gestión de Problemas

El valor de la inversión por los servicios antes mencionados asciende a los 39'000.000 pesos colombianos sin incluir impuestos.

Haciendo una comparación con un diagrama de cuadrantes de Gartner se puede observar que la empresa se encontraría en el cuadrante de jugadores de nicho, ya que debido a la escasa experiencia de la misma, la visión del negocio es de poco alcance y su habilidad para ejecutar es inicial. El estado ideal sería convertirse en un líder del mercado, pero inicialmente deberá establecerse como el mejor jugador del nicho. Es decir, las pymes del sector jurídico. Ver Gráfica 16. Comparativo de Competidores.

Gráfica 16. COMPARATIVO DE COMPETIDORES



Fuente: Los Autores utilizando los Cuadrantes de Gartner.

4. PLAN DE MERCADEO

4.1. Concepto del servicio

A continuación se relaciona el concepto de los servicios a ofrecer:

Tabla 13. SERVICIOS OFRECIDOS POR ITECH S.A.S.

SERVICIO	NECESIDADES	CARACTERÍSTICAS	DIFERENCIACIÓN
Análisis del uso de las Tecnologías de la Información en las Pymes de Consultoría Jurídica	*Nuestros clientes son Pymes dedicadas a la asesoría y Consultoría Jurídica, que requieren de un Área de TI, con el fin de custodiar su información y la de sus clientes de forma segura, ordenada con un acceso eficiente y confiable a dicha información que cumpla con procesos y estándares de calidad.	*Generar un análisis del uso de las Tecnologías de la Información dentro de las Pymes de Consultoría Jurídica, con el fin de detectar posibles mejoras o brechas dentro de la empresa.	*Cumplimiento *Calidad *Economía *Personal Capacitado *Experiencia
	*Al ser empresas de Consultoría Jurídica manejan grandes volúmenes de información y diferentes clientes, por lo tanto es necesario estructurar de forma ordenada y confiable el acceso a esta.	*Realizar un informe general sobre el estado de las herramientas de TI, para la empresa de Consultoría Jurídica.	*Responsabilidad *Honestidad
Soporte técnico Outsourcing	*Transferencia del Riesgo que supone una actividad a un	*Ofrecer outsourcing de todos los temas	

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

	<p>Tercero y Reducción de costos</p>	<p>de soporte de tecnología que utilice la organización en su negocio.</p>	
	<p>*Falta de conocimiento sobre Tecnologías de la Información</p>	<p>*Generar respaldos de información, recuperación y aseguramiento de la misma, soporte a desktops, implementación de herramientas ofimáticas, administración del licenciamiento, control de instalaciones de software</p>	
<p>Acceso a la Web 2.0</p>	<p>*Dar a conocer los productos y servicios de las empresas y permitir una comunicación mas facil y directa con los clientes.</p>	<p>*Este servicio se enfoca en la asesoría del uso e implementación de herramientas 2.0. El uso de las redes sociales para temas publicitarios, el uso de blogs, Wikis, bases de conocimiento propio, etc. Implementación de páginas web, publicidad en redes sociales.</p>	

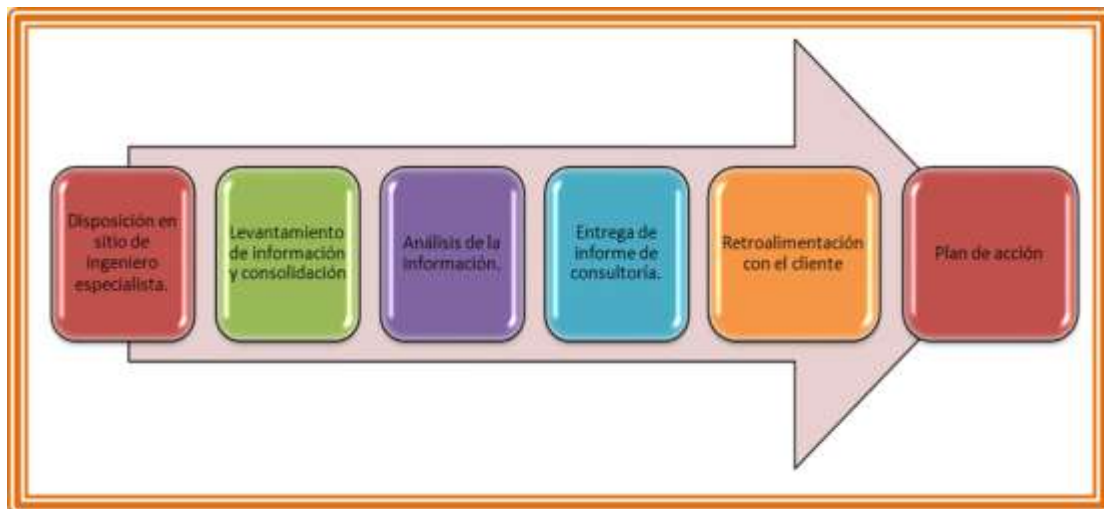
Fuente: Los Autores

4.2. Estrategias de Distribución

A continuación se describen los procesos de distribución para los servicios ofrecidos por ITACHI S.A.S.

Para el servicio de Consultoría y asesoría en TI la estrategia de distribución se basará en la disposición de uno o más ingenieros especializados en sitio de acuerdo a las dimensiones de la empresa y el tiempo previsto para los resultados. Allí se realizará un levantamiento de información, se analizará , se realizará un informe que será realimentado por el cliente y finalmente se entregará un plan de acción de las recomendaciones u oportunidades de mejora definidas. Ver Gráfica 17. Estrategia de Distribución de los Servicios Ofertados por ITACHI S.A.S. (TI Assessment - Consultoría y asesoría en TI)

Gráfica 17. ESTRATEGÍA DE DISTRIBUCIÓN DE LOS SERVICIOS OFERTADOS POR ITECH S.A.S.



Fuente: Los Autores.

Para el servicio de Outsourcing se dispondrán de 3 tipos de distribución, en sitio con personal especializado de acuerdo a las necesidades, por demanda a través de solicitudes telefónicas, por correo o por la página web, por último, se contará con soporte remoto para servicios de tipo ofimático respaldo de información u otros que no impliquen la presencia en sitio de personal técnico. Ver Gráfica 18. Servicio Outsourcing TI ofrecido por ITECH S.A.S.

Gráfica 18. SERVICIO OUTSOURCING TI OFRECIDO POR ITECH S.A.S.

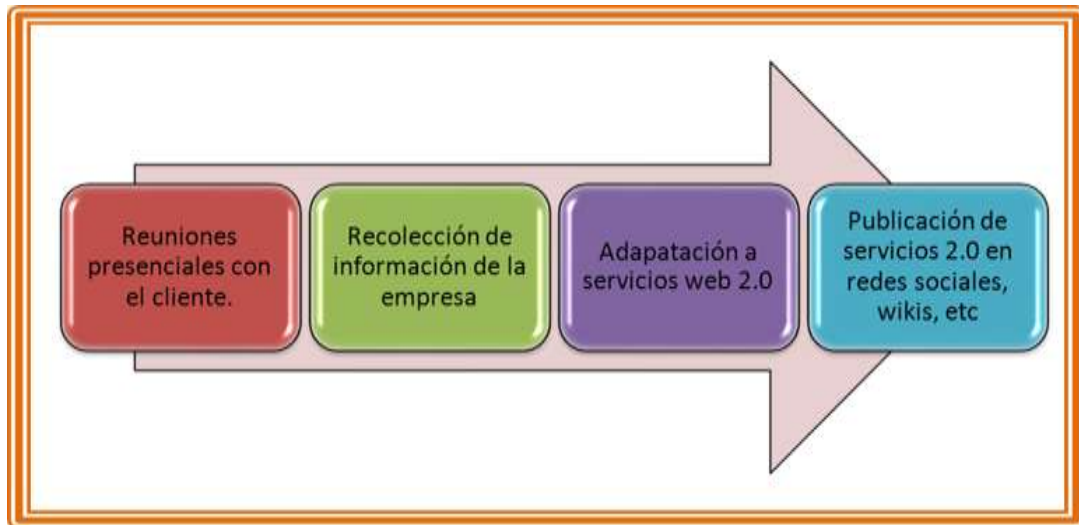


Fuente: Los Autores.

Para el servicio de Empresa 2.0 se contará con una estrategia de distribución por medio de reuniones presenciales con el cliente donde se recolectará la información relevante o aplicable en la red 2.0, con base en la información se realizará la integración a las herramientas adecuadas, ya sea en

redes sociales, o en herramientas tipo blog. Ver Gráfica 19. Servicio Empresa 2.0. ofrecido por ITACHI S.A.S.

Gráfica 19. SERVICIO EMPRESA 2.0 OFRECIDO POR ITACHÍ S.A.S.



Fuente: Los Autores.

4.3. Estrategias de Precio

De acuerdo con los precios del mercado y el costo variable del servicio que se ofrecerá, la empresa ITECH , determinó que la estrategia de precios del mercado a implementar se basara en brindarle al cliente precios bajos, con personal experimentado y con servicios de alta calidad. Debido a que se estará en la etapa de introducción y es importante para la empresa obtener clientes satisfechos con los servicios, lo que podría abrir las puertas a nuevas empresas. Ver Tabla 14. Estrategia de Precios de ITECH S.AS.

4.4. Estrategias de Promoción

Se contratará el diseño de imagen corporativo con un entidad o persona especialista en el tema.

La principal publicidad se realizara en la web y en publicaciones del área de TI y del área legal, para llegar al mercado objetivo de pequeñas oficinas de abogados y luego extender este servicio a otro tipo de Pymes. La promoción se realizará mediante una fuerza de ventas que iniciara por medio del contacto telefónico, tele mercadeo, para de esta manera acceder al posible cliente, concretar una cita y realizar la presentación del portafolio.

Se realizarán descuentos que variarán con la duración y tipo de contratos y en las renovaciones o adquisiciones de servicios adicionales.

Se tendrán paquetes promocionales donde se ofrecerán diferentes ofertas en precio:

- Contratando por 2 años el outsourcing de soporte técnico contará con 20% de descuento sobre el precio total.
- Contratando la asesoría y el outsourcing se accederá sin ningún costo al servicio de Empresa 2.0

4.5. Estrategias de Comunicación

Dentro de la estrategia de comunicación se contará con la página web de la empresa.

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

Se realizarán envíos mensuales del boletín de la empresa por medio de correo electrónico con información de las promociones, servicios y noticias de actualidad en los temas tecnológicos de interés para el sector.

Se hará publicación de anuncios en las páginas web más consultadas por el sector jurídico, así como en los principales motores de búsqueda como Google y Yahoo.

Tabla 14. ESTRATEGIA DE PRECIOS DE ITECH S.A.S.

SERVICIO	COSTO ESTIMADO	PRECIOS DE LA COMPETENCIA	PERCEPCION DEL CLIENTE	SENSIBILIDAD DE LA DEMANDA
Análisis del uso de las Tecnologías de la Información en las Pymes de Consultoría Jurídica	*El costo variable estimado es de \$3.350.000	El promedio del mercado es de \$10.000.000 según la investigación de mercados realizada.	Los clientes esperan obtener el precio mas bajo, con mayor cantidad de recursos y experiencia. Así mismo existen clientes que sin importar el precio, tienen como prioridad la Calidad del servicio a contratar.	Los clientes al momento de elegir un proveedor de servicios de TI y consultoría, tienen como principal factor de decisión de compra, el precio. Escogiendo el proveedor de servicios que ofrezca el precio mas bajo acorde a la demanda de la empresa.
Soporte técnico Outsourcing	*El costo variable estimado es de \$3.450.000	El promedio del mercado es de \$9.000.000 según la investigación de mercados realizada.		
Acceso a la Web 2.0	*El costo variable estimado es de \$2.350.000	El promedio del mercado es de \$9.000.000 según la investigación de mercados realizada.		

Fuente: Los Autores.

Así mismo, se realizarán visitas de gestores comerciales a los clientes con el fin de hacer seguimiento a los contratos, ofrecer servicios y recibir peticiones quejas o reclamos.

4.6. Estrategias de Servicio

La excelencia en la relación con los clientes y el proceso de fidelización son uno de los focos estratégicos sobre los que se trabajará de manera exhaustiva, de manera que sustente el éxito alcanzado, y permite nuestra diferenciación de los posibles competidores.

La política de cliente se basará en:

- Satisfacción del cliente: Se debe garantizar el cumplimiento en tiempo, servicio y estándares de calidad.
- Información: El cliente debe poseer toda la información necesaria respecto a sus derechos y deberes en cuanto a los servicios ofrecidos por la empresa.
- Realimentación: El cliente debe poseer los medios y canales adecuados para generar la realimentación necesaria todo en provecho del mismo, buscando la mejora de los servicios y en definitiva la satisfacción del cliente.
- Atención personalizada: la empresa se diferenciará por el trato personalizado a sus clientes, la información oportuna, veraz y eficaz. Este tipo de atención se logrará asignado asesores a cada cliente para obtener un canal directo entre la empresa y los clientes. Adicionalmente se realizará un seguimiento de la calidad de la atención hacia los clientes por medio de encuestas. Todos

los empleados de la empresa deberán contar con actitudes de servicio al cliente, se realizarán capacitaciones al respecto con asesoría calificada.

- **Fidelización:** Entre las acciones que se realizarán para el proceso de fidelización se utilizarán estrategias de incentivos (descuentos, regalos, etc.), de clientes VIP para aquellos clientes que adquieran mayor número de servicios o cuenten con cierto tiempo adquiriendo nuestros servicios, así mismo se realizarán campañas promocionales para mantener el interés y expectativa de los clientes.

5. Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo

Dentro del presupuesto de mercadeo se estima invertir en las siguientes pautas:

- **Pauta en la página Colombia Link:**

Se estima invertir en un banner Banners 120x600 (Vertical), que será ubicado en las secciones más populares de ColombiaLink.com. \$ 2.000.000

- **Pauta en Paginas Amarillas.com:**

Se estima invertir en una pauta en el directorio telefónico de paginas amarillas y en el portal de paginas amarillas.com. \$ 2.000.000

- **Pauta en gurú para dispositivos Móviles:**

Se estima invertir en una pauta en Guru, para las búsquedas desde los dispositivos móviles celulares. \$ 2.000.000

- **Pauta en Ámbito Jurídico:**

Se realizarán pautas en la página web del periódico Ámbito Jurídico en el home principal, que tiene como parte de su público el sector de abogados entre otros. \$4.000.000 al año.

El presupuesto total para la mezcla de mercadeo será de \$10.000.000 al año.

Tabla 15. SERVICIOS DE ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN TI OFRECIDAS POR ITECH S.A.S.

<i>Producto</i>	<i>Precio</i>	<i>Plaza</i>	<i>Promoción</i>
<p>Servicios de Asesoría y consultoría de TI. Contamos con un el recurso humano, con amplios conocimientos en el tema de TI, con extensa experiencia profesional en el diseño de soluciones empresariales que será aplicada en las asesorías y consultorías en servicios de TI. Se busca que cada uno de los profesionales que ingresan a la organización, reciba una excelente capacitación en las mejores prácticas de TI, de la misma manera se buscará el constante aprendizaje para estar a la vanguardia de las empresas más reconocidas del mercado, todo esto a través de la inclusión de mejoramiento continuo sobre los procesos internos de la organización. Se brinda la posibilidad de realizar capacitaciones a clientes, para trabajar de la mano en las soluciones ofrecidas, y en el diseño de aquellas que resulten en procesos de asesoría.</p>	<p>El precio de los servicios prestados se encuentra en el rango de \$2.350.000 a \$9.450.000.</p>	<p>Bogotá contacto directo con el cliente.</p>	<p>Se implementaran estrategias de tele mercadeo y visitas por parte de gestores comerciales. Publicación en medios impresos del sector de la pymes y del sector jurídico.</p>

Fuente: Los Autores.

6. PROYECCION DE VENTAS

La proyección de ventas se realizará con un precio promedio de venta de tres millones quinientos mil pesos \$3.500.000, tomando en cuenta las fases del proceso de venta se propondrá un numero de contactos inicial por mes y una efectividad del 10 % inicialmente con un crecimiento del 5% mensual a partir del mes 7 hasta llegar a un 15% hasta finalizar los primeros 12 meses de operación. Ver Tabla 16. Proyección de Ventas Primer Año.

Tabla 16. PROYECCIÓN DE VENTAS PRIMER AÑO

PLAN DE VENTAS AÑO 1												
CONCEPTO	MES1	MES2	MES3	MES4	MES5	MES6	MES7	MES8	MES9	MES 10	MES 11	MES 12
TOTAL VENTAS BRUTO (Millones de pesos)	14	21	21	21	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5
VENTAS TOTALES AÑO (Millones de pesos)	273											

Fuente: Los Autores

7. PLAN DE INTRODUCCION AL MERCADO

El objetivo del plan de lanzamiento empresarial es obtener la atención del mercado desde el inicio de la operación, y ser reconocidos, para ello se desarrollarán acciones y campañas novedosas de alto impacto en el mercado actual con un efecto novedoso y positivo generando una relación gana-gana con los clientes.

Los objetivos de las campañas son:

- Dejar huella, dar reconocimiento al nombre de la empresa dentro del sector jurídico de las pymes.
- Posicionarse en el mercado, ser reconocidos por los servicios de calidad y bajos costos.
- Creación de nuevos servicios, a un mayor acercamiento a los clientes se podrán detectar nuevas necesidades que permitan ofrecer nuevos servicios.

II. ASPECTOS TÉCNICOS

1. FICHA TÉCNICA DE LOS SERVICIOS

Tabla 17. TI ASSESSMENT

<i>Denominación del servicio</i>	TI Assessment
<i>Denominación técnica del servicio</i>	Consultoría y asesoría en TI
<i>Descripción general</i>	Este servicio hace parte del portafolio de consultoría. Este servicio pretende generar un análisis del uso de la TI dentro del negocio, realizando la revisión de su funcionamiento y la detección de posibles mejoras o brechas con buenas prácticas, de este análisis se desprende un informe general sobre el estado de las herramientas de TI en el negocio.

Fuente: Los Autores

Tabla 18. OUTSOURCING TI

<i>Denominación del servicio</i>	Outsourcing TI
<i>Denominación técnica del servicio</i>	Soporte TI
<i>Descripción general</i>	Este servicio consiste en ofrecer outsourcing de todos los temas de soporte de la tecnología que utilice la organización en su negocio. Generación de respaldos de información, recuperación y aseguramiento de la misma, soporte a desktops, implementación de herramientas ofimáticas, administración del licenciamiento, control de instalaciones de software.

Tabla 19. EMPRESA 2.0

Denominación del servicio	Empresa 2.0
Denominación técnica del servicio	Herramientas 2.0
Descripción general	Este servicio se enfoca en la asesoría del uso e implementación de herramientas 2.0. El uso de las redes sociales para temas publicitarios, el uso de blogs, Wikis, bases de conocimiento propio, etc. Implementación de páginas web, publicidad en redes sociales.

Fuente: Los Autores.

2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

Se adecuará un proceso transversal independiente del servicio contratado (*IT Support, IT Assesment, Business 2.0*).

En la siguiente gráfica se indica cómo se ejecutara el proceso desde la contratación del servicio: Ver Gráfica 20. Proceso de Contratación del Servicio ITECH S.A.S.

Gráfica 20. PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO ITECH S.A.S.



Fuente: Los Autores

Una vez se ha contratado el servicio de Asesoría y Consultoría en TI por parte de los clientes, se genera un análisis de la situación que se va a resolver, estableciendo para ello un diseño aplicado y practico en la logística emitida con anterioridad, si esta logística está ajustada a los factores operativos se genera la interpretación de las soluciones para finalmente en la entrega poner en práctica la solución del problema, para finalmente establecer el cierre con sus respectivos entregables, comentarios y conclusiones.

Para el servicio de Outsourcing de TI se realizará el mismo procesos donde se efectuará un análisis de las necesidades y se formalizará un diseño básico para la implementación del soporte ya sea en sitio, bajo demanda o remoto, con el fin de hacer la entrega del servicio como tal.

En el caso de Empresa 2.0 se realizará un análisis de las necesidades del cliente para determinar por medio de una evaluación en conjunto cómo se realizará la implementación en redes sociales u otra herramienta web 2.0, la entrega se da con la aceptación del cliente del diseño final y su puesta en producción.

3. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

3.1. Características de la tecnología

La tecnología utilizada se basará principalmente en sistemas de información para el control de los procesos propios, se contará con software:

- CRM, (Customer Relationship Management): Sistemas de información y control de cada cliente en virtud de las operaciones de la empresa.

- E-Learning con las TI: Comercio electrónico con las tecnologías de la información.
- ERP del tipo GNU u open source: Sistema de seguridades abiertas para la Pymes.

En cuanto a los servicios ofrecidos como están constituidos por intangibles la tecnología de apoyo es realmente los marcos de referencia de mejores prácticas, ITIL, Cobit y el conocimiento y experiencia de los asesores, es decir todo el conocimiento explícito en temas de mejores prácticas en el gobierno y uso de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones.

4. PLAN DE PRODUCCIÓN

4.1. Procesamiento de órdenes y control de inventarios

Todo el proceso de órdenes se realizará por medio de sistemas de información que permitirán realizar todo el control de los contratos o servicios solicitados por las Pymes.

El sistema de información será la principal herramienta para gestión de todos los procesos, servicios, requerimientos y PQRs tanto internos como externos.

4.2. Escalabilidad de operaciones

La escalabilidad de las operaciones fundamentalmente depende de la cantidad de recurso humano versus el número de contratos que se estén

ejecutando. De acuerdo a esta relación se realizarán contrataciones adicionales de personal que permitan satisfacer la demanda de servicios ya sea por medio de tercerización o contrataciones temporales. El personal requerido deberá contar con el perfil definido con anterioridad y atravesará un proceso de inducción y capacitación de acuerdo a las necesidades de cada proyecto.

4.3. Capacidad de producción

La capacidad de producción dependerá de los servicios que demande la empresa contratante, debido a que inicialmente se contará con los siguientes recursos (ver cuadro) y en la medida en que el mercado lo requiera, se realizarán nuevas contrataciones para poder suplir las necesidades de los clientes. Ver Tabla 20. Recursos Humanos de ITECH S.A.S.

Tabla 20. RECURSOS HUMANOS DE ITECH S.A.S.

RECURSOS	Cantidad
Gerente	1
Director de proyectos	1
Analista de Sistemas	1
Tecnólogo en Sistemas	1
Contador	1
Comercial	1
Asesor Jurídico	1

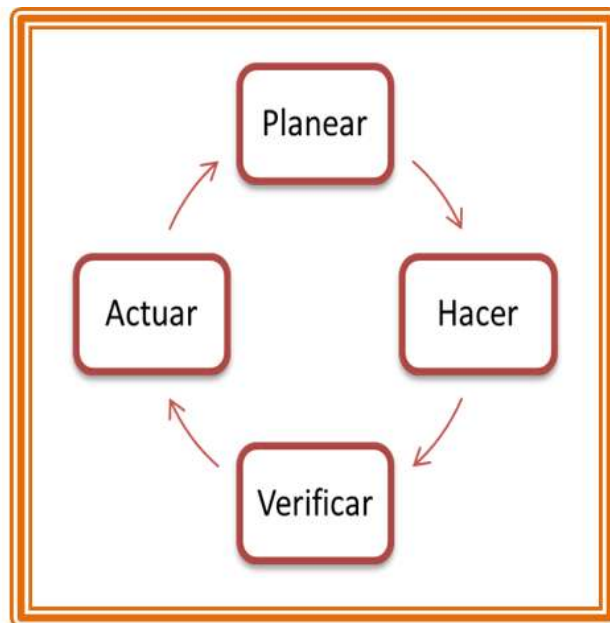
Fuente: Los Autores

5. PLANES DE CONTROL DE CALIDAD

El tema de la calidad se evaluará a nivel interno y externo por medio de indicadores analizados desde diferentes perspectivas: el servicio, la operación y

la innovación o nuevos servicios, todo enmarcado dentro de un marco de control de calidad. Se realizará un ciclo PHVA para cada uno de los servicios ofrecidos. Ver Gráfica 21. Ciclo PHVA implementado por ITECH S.A.S.

Gráfica 21. CICLO PHVA IMPLEMENTADO POR ITECH S.A.S.



Fuente: Los Autores.

Con base en este ciclo de mejoramiento continuo, se pretende ir mejorando cada una de los aspectos involucrados en la prestación de los diferentes servicios de TI para las pequeñas y medianas empresas del sector jurídico.

6. PLAN DE COMPRAS

Se estima realizar las siguientes compras, con el fin de prestar un buen servicio a los clientes: Ver Tabla 21. Adquisición de Recursos Físicos por ITECH S.A.S

Tabla 21. ADQUISICIÓN DE RECURSOS FÍSICOS POR ITECH S.A.S.

RECURSOS FÍSICOS				
Ítem	Descripción	Cantidad	Valor	
Inversión	Computador	6	1.500.000	9.000.000
	Impresora	2	300.000	600.000
	Escritorios	6	300.000	1.800.000
	Escritorio Gerencia	1	1.500.000	1.500.000
	Redes	1	1.000.000	1.000.000
	Sillas	9	220.000	1.980.000
	Stand de mercancías	2	600.000	1.200.000
	Teléfono	7	50.000	350.000
	Mesa de Reuniones	1	1000.000	1.000.000
	Video Beam	1	1.000.000	1.000.000
	TOTAL			19.430.000

Fuente: Los Autores.

7. INFRAESTRUCTURA

La infraestructura tecnológica de la empresa, estará constituida por: Ver Tabla 21. Recursos Físicos de ITECH S.A.S., y Tabla 22. Recursos e Insumos requeridos por ITECH S.A.S.

Tabla 22. RECURSOS FÍSICOS DE ITECH S.A.S.

TIEM	Unidad de Medida	Especificaciones técnicas	Tamaño
Edificio Comercial	M ²	Local	11M ²
Conexiones	Teléfono	Banda ancha	2000Kb
Conexiones	Toma Eléctrica	Fase Neutro Tierra	Normal
Redes	Metros	Red inalámbrica	20 usuarios

Fuente: Los Autores.

TABLA 23 . RECURSOS E INSUMOS REQUERIDOS POR ITECH S.A.S.

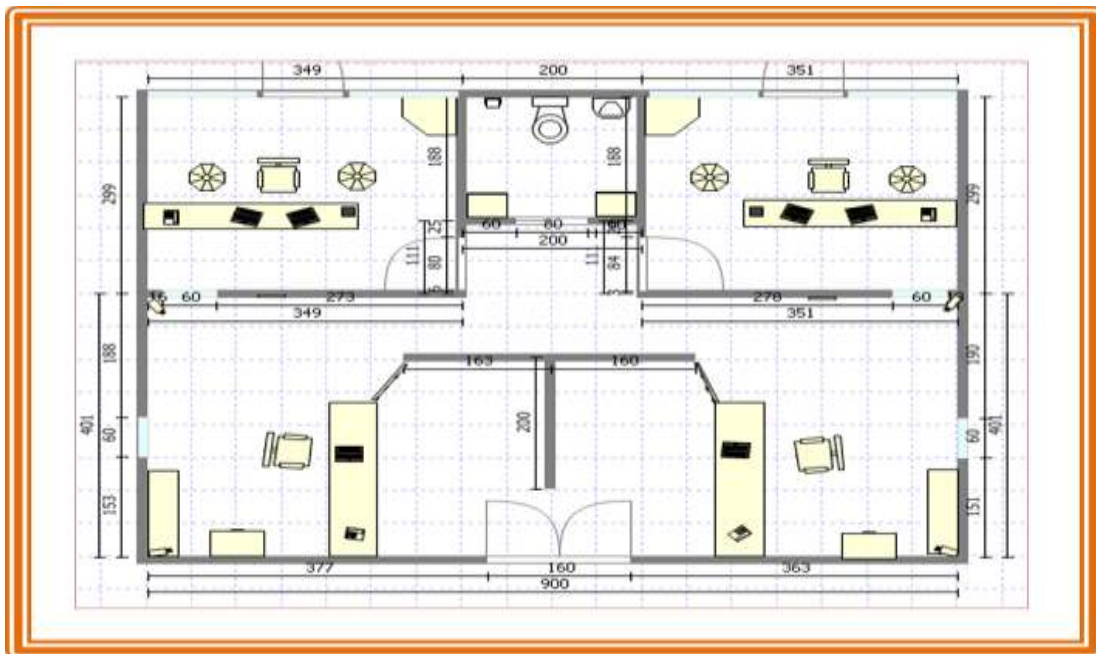
INSUMO	CANTIDAD
Útiles y Papelería	10 resma
Lápices, lapiceros, marcadores	20 Unidades de cada uno
Tableros portables	2
Cosedoras	5
Cartuchos impresora	20 cartuchos

Fuente: Los Autores.

8. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

El diseño y la distribución de la oficina es apta para la comercialización de las herramientas de TI, y ofrecer los servicios al sector Jurídico así: Una vez el cliente se dirige a las instalaciones se le puede brindar una asesoría y una introducción respecto a los productos y servicios que se ofrecen. Ver Gráfica 22. Distribución de la Planta Física de ITECH S.A.S. La ubicación de la empresa será en Carrera 97 # 75-32 Barrio Villas de Madrigal

Gráfica 22. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA FÍSICA DE ITECH S.A.S



Fuente: Los Autores.

III. ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES

1. ANÁLISIS ESTRATEGICO

1.1. Misión

Proporcionar asesorías relacionadas con servicios de TI en mercados en las mejores prácticas a las Pymes del sector de servicios jurídicos, con el fin de incrementar su competitividad al mejorar el uso de de las TIC.

1.2. Visión

Ser reconocidos en el mercado como forjadores e impulsores del uso y de la implementación de las tecnologías de la información y las comunicaciones en Colombia a nivel empresarial en el sector de las Pymes del subsector jurídico en los próximos 5 años.

2. Análisis DOFA

Se presenta el resumen de la matriz DOFA, que permite conocer las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que tendrá que asumir ITECH S.A.S. durante su constitución y desarrollo empresarial. Ver Tabla 23. Resumen Matriz DOFA de ITECH S.A.S

TABLA 23. RESUMEN MATRIZ DOFA.

RESUMEN MATRIZ D.O.F.A.	
DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
1. Aceptación de una nueva Tecnología de la información.	1. Implementar nuevos sistemas de información y administración de usuarios.
2. Soporte técnico especializado.	2. Penetrar un mercado específico revolucionando el rendimiento de estas.
3 Comercialización en alto volumen por falta de recursos financieros.	3. Generar una gran rentabilidad en las empresas, brindando una mejor confiabilidad y contabilidad en las empresas.
FORTALEZAS	AMENAZAS
Servicios en TI con un alto impacto en los procesos a un muy buen precio.	Competencia en sectores diferentes que pueden entrar fácilmente.
Presenta una gran rentabilidad empresas, en cuanto al mantenimiento y el soporte de infraestructura de TI.	Productos sustitutos o complementarios.
METAS	
1. Para finales del año 1 de operación asegurar varios proyectos empresas del sector jurídico y oficinas de cobranzas.	
2. Impulsar los servicios de tal manera que sean reconocidos y se empiecen a contratar con mayor confiabilidad.	

Fuente: Los Autores.

3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

3.1. Perfiles y funciones

ITECH busca ser una compañía sólida y para ello estima contar con 6 empleados en las diferentes áreas de la empresa.

Se espera poder ofrecer, a todos los empleados de la compañía según sus capacidades y competencias, oportunidades de ascensos y capacitaciones, que brinden crecimiento y sirvan para ampliar el nicho de mercado de la empresa.

El plan de recursos humanos contempla todas las competencias, habilidades que puedan desarrollar el colaborador dentro de ITECH y cómo seleccionar el mejor capital humano para la compañía que traiga beneficios tanto para los colaboradores como para la organización.

Los planes de incentivación van muy relacionados al desempeño de cada colaborador pero es importante para ITECH proveer a sus colaboradores los beneficios y hacerlos partícipes de los frutos del esfuerzo de cada uno. La participación en los proyectos siempre está abierta no solo para los jefes sino para cada colaborador que tenga ideas innovadoras sobre los servicios que presta la compañía.

3.2. Descripción de cargos

Los cargos que se definen en forma general no en virtud de este proyecto en curso sino como base de un modelo a seguir:

Son los cargos de la empresa como tal, para lo cual se incluyen las funciones constantes para cada cargo de igual manera con sus determinadas funciones.

3.2.1. Perfil del Cargo

- **Título del Cargo: Gerente General**

Proceso: Administración y Planificación Estratégica, Asesorías y Logística.

Objetivo del cargo: Establecer y controlar el direccionamiento estratégico para la aplicación y comercialización de servicios de TI Y TIC'S para el sector de consultaría jurídica en Bogotá D.C, igualmente realizar el manejo de las operaciones administrativas, gestionar la consecución de los recursos para garantizar la sostenibilidad de la empresa en el tiempo y asegurar que se mantenga el Sistema de Gestión de Calidad, de acuerdo con Tanesbaum (1996) aún sabiendo que no se ha implementado, se deberá trabajar en el orden de la próxima aseveración de la organización, así también coordinar la logística para una oportuna disponibilidad de los servicios en cada asesoría.

Educación: Ingeniero de Sistemas con especialización en Gerencia de proyectos o Administración de empresas.

Formación:

- Perfecto manejo de Ingles
- Conocimiento de los servicios a comercializar.
- Certificación ITIL
- Certificación COBIT

Habilidades:

- Buenas relaciones interpersonales
- Capacidad para influenciar y/o motivar al personal a su cargo para que realicen el trabajo bajo las políticas de la empresa
- Desempeñar adecuadamente su trabajo bajo presión
- Liderazgo
- Capacidad de persuasión y convencimiento.
- Capacidad investigativa
- Excelente expresión oral y corporal
- Capacidad de análisis y toma de decisiones
- Iniciativa y creatividad
- Disposición de trabajo en equipo
- Planificación y orden en sus actividades
- Excelente presentación personal
- Capacidad para la confidencialidad de la información que lo requiera
- Capacidad de respuesta oportuna y ágil a las necesidades inherentes al cargo

Experiencia: Mínimo 2 años de experiencia en cargos afines.

Funciones del trabajo: Realizar las competencias de los servicios a comercializar, realizar evaluación, selección y reevaluación de clientes, tomar decisiones sobre aplicaciones de servicios, estados financieros y cartera, establecer y verificar que se cumpla con la planificación estratégica, supervisión y control de la formulación de un modelo para la aplicación de la comercialización de TI en Bogotá D.C, realizar programación de pagos con área financiera, programación de metas, realizar planeación estratégica de la

empresa, controlar el cumplimiento de la planeación estratégica de la empresa, supervisar la correcta prestación de servicios a los respectivos clientes, establecer valores de venta de los listados de precios, ejercer control sobre todos los servicios de la empresa.

Responsabilidades:

- Discreción y confidencialidad con la información de la empresa.
- Correcta utilización de los bienes de la empresa.
- Administración adecuada de los recursos humanos.
- Asegurar la disponibilidad de recursos para la empresa y el mantenimiento de los servicios prestados.

○ **Título del Cargo: Director de Proyecto.**

Proceso: Gestión de proyectos, estrategias de planificación y seguimiento.

Objetivo del cargo: Realizar seguimiento, planificación, control, estimaciones de tiempo, crear informes e indicadores, respecto al desempeño de los proyectos a cargo. Tener una relación directa con el cliente respecto al producto o servicio que se le esta prestando, manteniéndolo al tanto de cada uno de los avances que se están alcanzando.

Educación: Ingeniero de Sistemas con especialización en Gerencia de proyectos.

Formación:

- Perfecto manejo de Ingles

- Conocimiento de los servicios a comercializar
- Certificación ITIL
- Certificación COBIT

Habilidades:

- Buenas relaciones interpersonales
- Capacidad para influenciar y/o motivar al personal a su cargo para que realicen el trabajo bajo las políticas de la empresa
- Desempeñar adecuadamente su trabajo bajo presión
- Liderazgo
- Capacidad de persuasión y convencimiento.
- Capacidad investigativa
- Excelente expresión oral y corporal
- Capacidad de análisis y toma de decisiones
- Iniciativa y creatividad
- Disposición de trabajo en equipo
- Planificación y orden en sus actividades
- Excelente presentación personal
- Capacidad para la confidencialidad de la información que lo requiera
- Capacidad de respuesta oportuna y ágil a las necesidades inherentes al cargo

Experiencia: Mínimo 2 años de experiencia en cargos afines.

Funciones del trabajo: Realizar una adecuada estrategia de servicio hacia los clientes, mantenerlos informados sobre los avances y percances del proceso de implementación del producto o servicio, realizar la plantación del

tiempo y recursos a necesitar para cada uno de los servicios que se van a prestar, realizar la gestión sobre las personas del equipo de trabajo asignadas para el proyecto.

Responsabilidades:

- Discreción y confidencialidad con la información de la empresa.
- Correcta utilización de los bienes de la empresa.
- Administración adecuada de los recursos humanos.
- Asegurar la disponibilidad de recursos para la empresa y el mantenimiento de los servicios prestados.
- Mantener la información organizada, de forma estratégica y entendible.

○ **Título del Cargo: Contador**

Proceso: Contador.

Jefe inmediato: Gerente General, Director de Proyectos.

Objetivo del cargo: Velar por la viabilidad financiera de la empresa estableciendo el presupuesto maestro y controlando su ejecución; coordinar los desembolsos, recaudos y asegurar la optimización de los recursos.

Educación: Contador titulado

Formación:

- Estudios en el área financiera
- Perfecto manejo de Excel
- Conocimientos básicos en sistemas.

Habilidades:

- Buenas relaciones interpersonales
- Actitud de servicio y atención al cliente para satisfacer sus solicitudes
- Capacidad para que realicen el trabajo bajo las políticas de la empresa
- Capacidad para desempeñar adecuadamente su trabajo bajo presión
- Liderazgo
- Capacidad de persuasión y convencimiento
- Capacidad investigativa
- Excelente expresión oral y corporal
- Capacidad de análisis y toma de decisiones
- Iniciativa y creatividad
- Disposición de trabajo en equipo
- Planificación y orden en sus actividades
- Excelente presentación personal
- Capacidad para la confidencialidad de la información que lo requiera
- Capacidad de respuesta oportuna y ágil a las necesidades inherentes al cargo

Experiencia: Mínimo 2 años de experiencia en cargos afines.

Funciones del trabajo: Realizar diariamente el control de saldo en los bancos. Verificar y confirmar consignaciones de efectivo y cheques por medio de Internet. Programar en conjunto con la Gerencia General los pagos y obligaciones de la semana en curso. Destinar los traslados de caja a cuentas de clientes o cuentas propias. Revisar y controlar la cartera, tomando las medidas necesarias para su óptimo recaudo. Realizar los análisis y asignaciones de cupo de crédito de los clientes que así lo requieren y cumplen con los requisitos.

Coordinar y supervisar los gastos generales de suministros. Coordinar y autorizar los pagos oportunos de los gastos fijos en que se incurre. Establecer el punto de equilibrio para sus respectivas áreas, en conjunto con el Outsourcing Contable. Realizar el presupuesto maestro de la empresa. Efectuar el seguimiento a lo presupuestado, analizando comportamientos y variables significativas. Supervisar las operaciones contables realizadas en el sistema. Realizar controles periódicos y arqueos a la caja general. Controlar tanto físicamente como en el sistema. Controlar el manejo eficiente de cheques devueltos en bancos.

Analizar en conjunto con la Gerencia General y con el Outsourcing Contable los estados financieros, y ejecutar las acciones preventivas y correctivas cuando sea necesario. Realizar los trámites y proyectos requeridos para la consecución de recursos ante el sistema financiero, teniendo como apoyo la información y soportes generados por el Outsourcing Contable.

Autorizar créditos puntuales requeridos, basados en la información y las garantías suficientes para su asignación. Solicitar y supervisar verificaciones de

créditos mediante cheques posfechados ante las centrales de riesgo afiliadas. Realizar consultas y supervisar la realización de consultas para autorizaciones de pago mediante tarjetas de crédito.

Realizar visitas a clientes cuando sea requerido obtener información más profunda para la asignación de cupo de crédito para sus respectivas asesorías. Revisar y autorizar los pagos de nomina. Facilitar la ejecución de negocios mediante la aplicación de las soluciones financieras con que actualmente cuenta la empresa. Investigar constantemente acerca del mejoramiento y aplicación de soluciones financieras como apoyo al departamento de mercadeo en el desarrollo de su actividad.

Responsabilidades:

- Discreción y confidencialidad con la información de la empresa
- Realización de informes solicitados por la empresa
- Correcta utilización de los bienes de la empresa
- Administración adecuada de los recursos humanos, físicos
- Cumplir las demás funciones inherentes a su oficio y que le sean asignadas por autoridad competente
- Garantizar la veracidad de la información suministrada
- Velar por la optimización de los recursos de la empresa
- Manejo de dineros de la empresa

○ **Título del Cargo: Analista de Sistemas**

Proceso: Análisis y Soporte.

Jefe inmediato: Director de Proyecto

Objetivo del cargo: Solución, Análisis y Recepción de los problemas reportados por los clientes, según sus necesidades de manera rápida, eficiente y óptima. Soportar las reuniones del área comercial con los clientes por si se presentan dudas o inconvenientes a nivel técnico.

Educación: Título de Ingeniero de sistemas

Formación:

- Conocimientos en Hardware y Software.
- Certificaciones en ITIL y COBIT.

Habilidades:

- Buenas relaciones interpersonales
- Actitud de servicio y atención al cliente para satisfacer sus solicitudes
- Tolerancia
- Amabilidad y accesibilidad
- Excelente expresión oral y corporal
- Iniciativa y creatividad
- Disposición de trabajo en equipo
- Planificación y orden en sus actividades
- Excelente presentación personal
- Capacidad para interpretar y comunicar sin tergiversar su contenido.

- Capacidad para salvaguardar la confidencialidad de la información que lo requiera

Experiencia: Mínimo 2 años de experiencia en el cargo

Funciones del trabajo: Solución, Análisis y acompañamiento, sobre los problemas presentados a los usuarios en cualquiera de las fases de la planeación realizada por el director de proyectos. Realizar todas las demás actividades inherentes al cargo, cumpliendo con todas las políticas y lineamientos de la empresa.

Responsabilidades: Discreción y confidencialidad con la información de la empresa. Correcta utilización de los bienes de la empresa. Atender de manera oportuna las solicitudes del cliente. Brindar una imagen agradable y cordial a los clientes. Velar por que el personal tenga los elementos adecuados en el sitio de trabajo. Cumplir las demás funciones inherentes a su oficio y que le sean asignadas por autoridad competente.

○ **Título del Cargo:** Asesor Jurídico

Proceso: Mercadeo y Comercial, Recursos Humanos

Jefe inmediato: Gerente General

Objetivo del cargo: Diseñar estrategias de mercadeo, buscando siempre la satisfacción total de los clientes actuales y la consecución de nuevos clientes, así como asesorar al personal para brindar siempre la mejor alternativa para sus necesidades. Por otra parte Seleccionar, contratar, capacitar y evaluar el personal de la empresa con el fin de darle sostenibilidad al sistema de gestión de calidad y garantizar siempre las competencias necesarias del personal para el desarrollo de sus labores.

Educación: Abogado

Formación:

- Estudios realizados en Abogacía.
- Estudios realizados en selección, contratación y/o manejo de personal
- Capacitación en conocimiento de los productos a comercializar.
- Capacitación sobre el Sistema Gestión de Calidad para la formulación de un modelo para la aplicación de la comercialización de servicios y productos.

Habilidades:

- Buenas relaciones interpersonales
- Actitud de servicio y atención al cliente para satisfacer sus solicitudes
- Capacidad para desempeñar adecuadamente su trabajo bajo presión
- Liderazgo
- Capacidad de persuasión y convencimiento
- Capacidad investigativa
- Excelente expresión oral y corporal

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

- Capacidad de análisis y toma de decisiones
- Iniciativa y creatividad
- Disposición de trabajo en equipo
- Planificación y orden en sus actividades
- Excelente presentación personal
- Capacidad para la confidencialidad de la información que lo requiera
- Capacidad de respuesta oportuna y ágil a las necesidades inherentes al cargo

Experiencia: Mínimo 2 años de experiencia en cargos afines.

Funciones del trabajo:

- Verificar la actualización de los servicios y sus precios semanales
- Hacer llegar los listados de precios y socializarlos con actores económicos del mismo género.
- Establecer con Gerencia General, políticas de precios y descuentos, enterar a todos los Directores de cada competencia. Mantener a los asesores de Cuenta capacitarlos y actualizados con las especificaciones técnicas y físicas de los nuevos servicios
- Responder a las cotizaciones puntuales a los ejecutivos de cuenta, en contacto con los proveedores y respetando los márgenes de rentabilidad manejados por la empresa.
- Administrar el material publicitario, para su correcta utilización.
- Buscar la mejor opción para las cotizaciones con los clientes.
- Establecer políticas de asesorías, estrategias de negociación, nichos de mercado.

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

- Coordinar elaboración y diseño de imagen corporativa, afiches.
- Dirigir y controlar con el Director de Mercadeo.
- Diseñar y Actualizar la página Web Corporativa.
- Realizar seguimiento a las cotizaciones puntuales.
- Apoyar la labor de venta por medio de herramientas, fichas técnicas, imágenes.
- Revisar informe de Gestión de los Directores, evaluando la labor del grupo comercial, nuevas ideas del canal.
- Revisar Bases de Datos de Clientes, control de visitas, control de llamadas y seguimiento a cotizaciones.
- Dirigir, Coordinar y Controlar la labor de los Gerentes de servicio.
- Realizar informe de servicios mensuales a la Gerencia.
- Desarrollar cronograma del plan de expansión del Centro para la formulación de un modelo para la aplicación solicitado por el cliente.
- Planear y Ejecutar plan de Apertura de nuevos clientes.
- Verificar y hacer seguimiento al montaje y puesta en marcha de los nuevos clientes y proyectos.
- Analizar y tomar decisiones en cuanto al comportamiento cambiante del mercado, plaza, precios, servicios y nichos de venta.
- Realizar evaluaciones del clima Organizacional y tomar las medidas necesarias
- Recibir las respectivas solicitudes de personal por parte de los Directores de Proceso de la empresa.
- Reclutar, seleccionar y contratar el personal requerido por la empresa.
- Dirigir el proceso de Inducción del nuevo personal de la empresa.
- Coordinar la realización las evaluaciones de desempeño del personal

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

- Establecer el plan de Capacitaciones para todo el personal de la empresa.
- Mantener toda la documentación del personal al día, tanto requisitos obligatorios como requisitos legales.
- Velar por el cumplimiento de las normas y reglamentos de buena Salud empresarial y Ocupacional.
- Dirigir y Coordinar todas las labores y actividades del Comité Partidario de Ocupacional.
- Recibir y tramitar las solicitudes, quejas y reclamos del personal de la empresa.

Responsabilidades: Discreción y confidencialidad con la información de la empresa. Realización de informes solicitados por la empresa. Correcta utilización de los bienes de la empresa. Atender de manera oportuna las solicitudes del cliente. Manejo adecuado del producto y material. Administración adecuada de los recursos humanos, y físicos.

Cumplir las demás funciones inherentes a su oficio y que le sean asignadas por autoridad competente. Velar por el correcto funcionamiento del Sistema de Gestión de Calidad. Propiciar el ambiente adecuado de trabajo. Controlar el cumplimiento del reglamento de higiene y seguridad industrial. Velar por la buena salud económica e la empresa.

- **Título del Cargo: Tecnólogo en Sistemas**

Proceso: Logística

Jefe inmediato: Director de Proyecto

Objetivo del cargo. Recepción y orientación al cliente según sus necesidades de manera rápida y cordial, apoyar la labor logística y mantener un adecuado manejo, control y dar solución a los problemas reportador por los clientes.

Educación: Título de Tecnología en sistemas

Formación:

- Capacitación en servicio de atención del cliente y Mesa de ayuda.
- Conocimientos en Hardware y Software.
- Conocimientos básicos de ITIL y COBIT.

Habilidades:

- Buenas relaciones interpersonales
- Actitud de servicio y atención al cliente para satisfacer sus solicitudes
- Tolerancia
- Amabilidad y accesibilidad
- Excelente expresión oral y corporal
- Iniciativa y creatividad
- Disposición de trabajo en equipo
- Planificación y orden en sus actividades
- Excelente presentación personal
- Capacidad para interpretar y comunicar sin tergiversar su contenido.

- Capacidad para salvaguardar la confidencialidad de la información que lo requiera

Experiencia: Mínimo 2 años de experiencia en el cargo

Funciones del trabajo: Recepción, Análisis y registro de los soportes generados por los clientes, debido a problemas presentados en el área de TI o respecto a cualquier inconveniente sobre los productos y servicios ofrecidos por la empresa. Realizar todas las demás actividades inherentes al cargo, cumpliendo con todas las políticas y lineamientos de la empresa.

Responsabilidades: Discreción y confidencialidad con la información de la empresa. Correcta utilización de los bienes de la empresa. Atender de manera oportuna las solicitudes del cliente. Brindar una imagen agradable y cordial a los clientes. Velar por que el personal tenga los elementos adecuados en el sitio de trabajo. Cumplir las demás funciones inherentes a su oficio y que le sean asignadas por autoridad competente.

○ **Título del Cargo: Comercial**

Proceso: Mercadeo y Comercial Pte. Por aplicar

Jefe inmediato: Gerente General y Director de Proyecto.

Objetivo del cargo: Promocionar y comercializar todos los productos que se ofrecen por medio de la formulación de un modelo para la aplicación de la

comercialización de servicios de TI y TIC en el sector de consultaría jurídica en Bogotá D.C

Educación: Tecnólogo en contable y tributaria.

Formación:

- Estudios realizados en Jurídica y contable
- Capacitación en conocimiento de leyes.
- Capacitación sobre el Sistema jurídico

Habilidades:

- Buenas relaciones interpersonales
- Actitud de servicio y atención al cliente para satisfacer sus Solicitudes
- Capacidad de persuasión y convencimiento
- Excelente expresión oral y corporal
- Capacidad de análisis y toma de decisiones
- Iniciativa y creatividad
- Disposición de trabajo en equipo
- Planificación y orden en sus actividades
- Excelente presentación personal
- Capacidad para salvaguardar la confidencialidad de la información que lo requiera

Experiencia: Mínimo 1 año en cargos del área Jurídica y contable

Funciones del trabajo:

- Mantener actualizado en cuanto a nuevos servicios, teniendo en cuenta características físicas y técnicas.
- Entregar el listado de precios de servicios semanal a los clientes vía fax y por correo electrónico o personalmente. Elaborar lista sobre los clientes que deben recibir personalmente el listado de precios semanal y entregárselo al mensajero para que éste los entregue
- Confirmar vía telefónica si los clientes recibieron el listado de precios semanal. Buscar Bases de datos del nicho de mercado al que pertenece para establecer el contacto y realizar las visitas respectivas. Realizar cotización escrita en el formato de Cotización a los clientes que lo soliciten y hacerle seguimiento.
- Realizar seguimiento a los clientes ofreciendo las promociones, servicios para la aplicación de la comercialización los servicios de TI y TIC´S en Bogotá D.C Diligenciar el registro de seguimiento al cliente diariamente y entregarlo al director.
- Actualizar la base de datos de clientes de su nicho de mercado semanalmente.
- Atender al cliente con formalidad y respeto.
- Asesorar a los clientes en las inquietudes que estos tengan.
- Realizar la venta y facturación de acuerdo al procedimiento ventas y facturación Realizar informe semanal para la presentación en la reunión con el Director sobre comportamiento del mercado, nuevos nichos, competencia, estrategias de marketing, seguimiento de clientes y demás información relacionada con la gestión realizada.
- Manejar adecuadamente todo el material
- Mantener informado sobre los servicios en la empresa.

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

- Cumplir con las metas de ventas establecidas por la empresa.
- Realizar todas las demás actividades inherentes al cargo, cumpliendo con todas las políticas y lineamientos de la empresa

Responsabilidades:

- Manejo adecuado de los servicios y el material para su aplicación
- Discreción y confidencialidad con la información de la empresa
- Correcta utilización de los bienes de la empresa.
- Atender de manera oportuna las solicitudes del cliente.
- Cumplir con las metas de venta establecidas.
- Enviar listas de precios semanales los días lunes y martes.
- Diligenciamiento correcto de los registros soporte.
- Realizar llamadas de seguimiento al cliente oportunamente.
- Cumplir las demás funciones inherentes a su oficio y que le sean asignadas por autoridad competente.

3.3. Estructura Salarial

Se establecerá una estructura salarial dependiendo del siguiente marco de estudio administrativo de acuerdo a la necesidad de apertura

- Gerente 1
- Director de proyecto 1
- Analista de Sistemas 1
- Tecnólogo en Sistemas 1
- Contador 1
- Comercial 1
- Asesor Jurídico 1

El número de comparaciones está como sigue:

$$N = \frac{n(n-1)}{2} \quad N = \frac{7(7-1)}{2} = \frac{7(6)}{2} = 21$$

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA ITECH S.A.S

El cuadro, determina la calificación de prioridades del cargo y los niveles de responsabilidad: Ver: Tabla 24. Prioridad del Cargo y Niveles de Responsabilidad en ITECH S.A.S.

Tabla 24. PRIORIDAD DEL CARGO Y NIVELES DE RESPONSABILIDAD EN ITECH S.A.S.

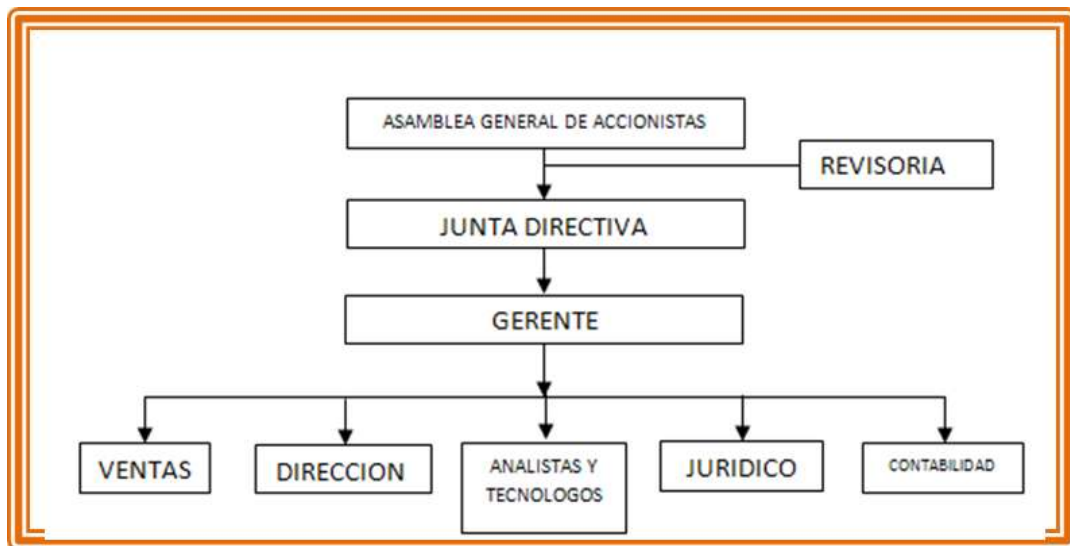
Cargos	Gerente	Director de proyecto	Analista de Sistemas	Tecnólogo en Sistemas	Contador	Comercial	Asesor Jurídico	Nº Creces	Nivel
Gerente		X	X	X	x	X	X	6	1
Director de proyecto						X	X	2	4
Analista de Sistemas						X	X	2	5
Tecnólogo en Sistemas						X	X	2	6
Contador						X	X	2	7
Comercial		X	X	X	x		X	5	3
Asesor Jurídico		X	X	X	x	X		5	2

Fuente: Los Autores

3.4. Organigrama

Teniendo en cuenta que ITECH será constituida como una sociedad anónima simplificada, a continuación se presenta la estructura orgánica de la empresa. Ver Gráfica 23. Estructura Orgánica de ITECH S.A.S.

Gráfica 23. ESTRUCTURA ORGÁNICA DE ITECH S.A.S.



Fuente: Los Autores

Éste será un organigrama básico sobre el cual la organización deberá trabajar a un futuro a corto plazo.

3.5. Esquema de contratación y remuneración

El área de RRHH de ITECH se encargará de proveer los espacios de trabajo óptimos para sus colaboradores, garantizando un ambiente saludable, ergonómico y con la mínima exposición a agentes externos que puedan afectar la salud y el desempeño de los colaboradores de ITECH. La remuneración que

se realice a cada uno de los colaboradores de ITECH estará de acuerdo con las funciones y responsabilidades que el colaborador desempeñe dentro de la organización, así mismo, la remuneración estará alineada con la situación económica de la compañía pero siempre buscando que los colaboradores estén satisfechos con la retribución que se realiza por parte de la empresa.

3.6. Esquema de Gobierno corporativo

ITECH S.A.S se estructurará para su gobierno y gestión mediante la siguiente organización corporativa, cuyo personal está cualificado profesionalmente y trabaja con unos códigos de conducta para cumplir los criterios de calidad exigidos. Ver Gráfica 24. Estructura de Gobierno Corporativo de TENCH S.A.S.

Gráfica 24. ESTRUCTURA DE GOBIERNO CORPORATIVO DE ITECH S.A.S.



Fuente: Los Autores

3. 6.1. Asamblea General de Accionistas

Es el órgano supremo de gobierno de la entidad y está compuesta por 2 personas que representan a los fundadores.

Se reúne en sesión ordinaria dos veces al año, y está encargada principalmente de aprobar y modificar los Estatutos y el Reglamento, aprobar la gestión de la Administración con respecto a el balance anual, cuenta de resultados y por lo tanto la aplicación de éstos a los fines propios de la entidad.

3.6.2. Revisoría

Esta es una entidad externa a la empresa y será la encargada de realizar una correcta auditoria de los estados financieros anuales, consolidados e intermedios de la empresa.

3.6.3. Junta Directiva

La Junta directiva se encuentra conformada por: el gerente, los socios de la empresa, el revisor fiscal y los directores.

4. ASPECTOS LEGALES

4.1. Estructura Jurídica y tipo de sociedad

ITECH será constituida como una sociedad anónima simplificada con un capital de 10.000.000 de pesos, con dos administradores y socios que son

Fredy Cardona y Adriana Ramírez, los cuales son promotores del proyecto con una participación del 50% cada uno.

Se estima que antes de dar inicio a la operación, esta sociedad se convertirá en una S.A.S con un capital aproximado de 50.000.000 de pesos como mínimo.

4.2. Regímenes Especiales

Fuera del cumplimiento de la legislación actual de Colombia, sobre las sociedades y demás, esta sociedad no cuenta con ninguna otra obligación especial.

Según el objeto de la empresa y las actividades a desarrollar, no es necesario obtener permisos especiales o licencias para el correcto funcionamiento de la misma.

5. COSTOS ADMINISTRATIVOS

Los costos de administración de la empresa, se especifican en el ítem de gastos de personal, así como también en el ítem de gastos de Administración.

5.1. Gastos de Personal

A continuación se relaciona el presupuesto de mano de obra directa e indirecta del primer año: Ver Tabla 25. Presupuesto de la Nómina Anual de TECH S.A.S.

Tabla 25. PRESUPUESTO DE LA NÓMINA ANUAL DE ITECH S.A.S.

CARGO	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 48.000.000
Director de proyecto	\$ 36.000.000
Analista de Sistemas	\$ 24.000.000
Tecnólogo en Sistemas	\$ 7.800.000
Contador	\$ 12.000.000
Comercial	\$ 19.200.000
Asesor Jurídico	\$ 12.000.000
Total Nomina	\$ 159.000.000

Fuente: Los Autores.

6. GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

A continuación se presenta el cuadro con los gastos de puesta en marcha de la empresa: Ver Tabla 26. Gastos Iniciales de Operación de ITECH S.A.S.

TABLA 26. GASTOS INICIALES DE OPERACIÓN DE ITECH S.A.S.

CONCEPTO	VALOR
Certificación	\$ 4.000.000,00
Certificación COBIT	\$ 5.000.000,00
Inscripción de Libros y Documentos	\$ 1.000.000,00
Impuesto de Registro y Notariado	\$ 1.000.000,00
TOTAL	\$ 11.000.000,00

Fuente: Los Autores.

7. GASTOS ANUALES DE ADMINISTRACION

A continuación se expone el cuadro con los gastos anuales de administración de la empresa: Ver Tabla 27. Gastos Anuales de Administración de ITECH S.A.S.

TABLA 27. GASTOS ANUALES DE ADMINISTRACIÓN DE ITECH S.A.S.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
CONCEPTO	Año 1
Luz Eléctrica	\$ 1.200.000,00
Agua	\$ 2.000.000,00
Internet y Teléfono	\$ 2.000.000,00
Arriendo oficina	\$ 12.000.000,00
Suministros de oficina	\$ 2.000.000,00
TOTAL AÑO 1	\$ 19.200.000,00

Fuente: Los Autores

IV. ASPECTOS FINANCIEROS

1. PROYECCIONES FINANCIERAS

1.1. Supuestos generales

El capital inicial será de 100 millones aportado por los socios, más un crédito financiero por 50 millones de pesos.

En cuanto a supuestos generales para simplificar el análisis se supondrá que las ventas se cumplirán de acuerdo a las proyecciones realizadas, los recursos financiados no tendrán variación alguna, en cuanto a montos, tasas de intereses y demás factores.

Las ventas se supondrán de acuerdo a la siguiente tabla para el año 1 con un incremento del 3% anual. Ver Tabla 28. Proyección de Ventas Primer Año de ITECH S.A.S.

Tabla 28. PROYECCIÓN DE VENTAS PRIMER AÑO DE ITECH S.A.S.

PLAN DE VENTAS AÑO 1												
CONCEPTO	MES1	MES2	MES3	MES4	MES5	MES6	MES7	MES8	MES9	MES 10	MES 11	MES 12
TOTAL VENTAS BRUTO (Millones de pesos)	14	21	21	21	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5	24.5
VENTAS TOTALES AÑO (Millones de pesos)	273											

Fuente: Los Autores.

1.2. Balance General y Estado de Resultados

Tabla 29. BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS DE ITECH S.A.S.

BALANCE GENERAL						
ACTIVO	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Caja	135.692.000	130.036.948	147.295.732	190.921.980	264.888.718	373.766.395
Propiedad, Planta y Equipo	14.308.000	11.446.400	8.584.800	5.723.200	2.861.600	-
Activos Fijos Netos	14.308.000	11.446.400	8.584.800	5.723.200	2.861.600	-
Activos Fijos	14.308.000	14.308.000	14.308.000	14.308.000	14.308.000	14.308.000
Depreciación acumulada		2.861.600	5.723.200	8.584.800	11.446.400	14.308.000
Construcciones en Curso						
Equipos en tránsito						
Cargos diferidos						
Intangible Bruto						
Amortizaciones						
TOTAL ACTIVO	150.000.000	141.483.348	155.880.532	196.645.180	267.750.318	373.766.395
PASIVO	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Obligaciones Financieras						
Deuda	50.000.000	42.435.823	33.812.661	23.982.256	12.775.594	0
Intereses por Pagar						
TOTAL PASIVO	50.000.000	42.435.823	33.812.661	23.982.256	12.775.594	0
PATRIMONIO	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Aportes de Capital	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Reservas						
Resultado de ejercicios anteriores		-	1.951.625	27.512.481	80.193.217	164.028.556
Resultado del periodo		1.951.625	25.560.856	52.680.735	83.835.340	119.627.151
TOTAL PATRIMONIO	100.000.000	101.951.625	127.512.481	180.193.217	264.028.556	383.655.708
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	150.000.000	144.387.448	161.325.142	204.175.472	276.804.151	383.655.708

Tabla 30. ESTADO DE RESULTADOS DE ITECH S.A.S.

ESTADO DE RESULTADOS						
AÑO	2011	2012	2013	2014	2015	2016
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingresos Operacionales		273.000.000	313.950.000	361.042.500	415.198.875	477.478.706
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	-	273.000.000	313.950.000	361.042.500	415.198.875	477.478.706
COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES						
Costos Variables		35.490.000	40.813.500	46.935.525	53.975.854	62.072.232
Costos Fijos		-	-	0	0	0
Gastos de Administración		19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000	19.200.000
Costo de Operación		208.350.000	208.350.000	208.350.000	208.350.000	208.350.000
TOTAL COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES	-	263.040.000	268.363.500	274.485.525	281.525.854	289.622.232
UTILIDAD OPERACIONAL EFECTIVA (EBITDA)	-	9.960.000	45.586.500	86.556.975	133.673.021	187.856.474
Margen EBITDA		3,60%	14,50%	24,00%	32,20%	39,30%
COSTOS NO MONETARIOS						
Amortizaciones						
Depreciaciones		2.861.600	2.861.600	2.861.600	2.861.600	2.861.600
TOTAL COSTOS NO MONETARIOS	-	2.861.600	2.861.600	2.861.600	2.861.600	2.861.600
UTILIDAD OPERACIONAL (EBIT)	-	7.098.400	42.724.900	83.695.375	130.811.421	184.994.874
Margen EBIT	0,00%	2,60%	13,60%	23,20%	31,50%	38,70%
INGRESOS Y EGRESOS NO OPERACIONALES						
Ingresos No Operacionales						
Rendimientos						
Costos y Gastos No Operacionales						
Intereses Obligaciones Financieras		4.095.900	3.400.506	2.648.090	1.833.975	953.103
4 x 1000						
TOTAL INGRESOS Y EGRESOS NO OPERACIONALES	-	-4.095.900	-3.400.506	-2.648.090	-1.833.975	-953.103
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-	3.002.500	39.324.394	81.047.285	128.977.446	184.041.771
Importe renta a Pagar		1.050.875	13.763.538	28.366.550	45.142.106	64.414.620
UTILIDAD NETA FINAL	-	1.951.625	25.560.856	52.680.735	83.835.340	119.627.151

1.3. Gasto de Nómina.

TABLA 31. GASTOS DE NÓMINA DE ITECH S.A.S.

CARGO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Gerente	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000	\$4.000.000
Director de proyectos	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.000.000
Analista de Sistemas	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000	\$2.000.000
Tecnólogo en Sistemas	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000
Contador	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Comercial	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000	\$1.600.000
Asesor Jurídico	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000	\$1.000.000
Total	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000	\$13.250.000

Fuente: Los Autores.

Total anual nómina: \$ 159.000.000

Tabla 32. PAGOS DE PARAFISCALES DE ITECH S.A.S.

	Aportes	Deducción
	Patrono	Empleado
Parafiscales	9,50%	0%
Pensión	12,00%	4,00%
Salud	8,50%	4,00%
Cesantías	8,33%	0%
Prima Legal	8,33%	0%
Intereses Cesantías	1,00%	0%
Vacaciones	4,17%	0%

Fuente: Los Autores.

TABLA 33. PAGO DE LA NÓMINA DE ITECH S.A.S.

LIQUIDACION DE LA NÓMINA												
	Devengado	Deducciones Empleado			Prestaciones Sociales				Parafiscales	Seguridad Social Empleador		Total
		Salud	Pensión	Neto	Cesantías	Prima Legal	Intereses Cesantía	Vacaciones		Pensión	Salud	Gasto
Gerente	\$ 4.000.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 3.680.000	\$ 333.333	\$ 333.333	\$ 480.000	\$ 166.667	\$ 360.000	\$ 480.000	\$ 340.000	\$ 6.173.333
Director de proyecto	\$ 3.000.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 2.760.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 360.000	\$ 125.000	\$ 270.000	\$ 360.000	\$ 255.000	\$ 4.630.000
Analista de Sistemas	\$ 2.000.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 1.840.000	\$ 166.667	\$ 166.667	\$ 240.000	\$ 83.333	\$ 180.000	\$ 240.000	\$ 170.000	\$ 3.086.667
Tecnólogo en Sistemas	\$ 650.000	\$ 26.000	\$ 26.000	\$ 598.000	\$ 54.167	\$ 54.167	\$ 78.000	\$ 27.083	\$ 58.500	\$ 78.000	\$ 55.250	\$ 1.003.167
Contador	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Comercial	\$ 1.600.000	\$ 64.000	\$ 64.000	\$ 1.472.000	\$ 133.333	\$ 133.333	\$ 192.000	\$ 66.667	\$ 144.000	\$ 192.000	\$ 136.000	\$ 2.469.333
Asesor Jurídico	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total Nomina	\$ 13.250.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 12.350.000	\$ 937.500	\$ 937.500	\$ 1.350.000	\$ 468.750	\$ 1.012.500	\$ 1.350.000	\$ 956.250	\$ 17.362.500

Fuente: Los Autores.

TOTAL LIQUIDACION NOMINA ANUAL: \$ 208.350.000

TABLA 34. COSTOS OPERACIONALES DE ITECH S.A.S.

OSTOS PREOPERACIONALES	
Nombre	Total
Obtención de todo tipo de: autorizaciones, permisos, manifestaciones, avisos y licencias ante diversas autoridades administrativas, federales y locales	\$ 50.000
Regularización de inmuebles, sorteos, impuestos, multas, recargos	\$ 15.000
Realización de espectáculos públicos	\$ 11.500
Urbanismo (planes, proyectos, y licencias)	\$ 10.000
Sanciones	\$ 10.000
Expropiaciones	\$ 10.000
Contratación pública	\$ 10.000
Medio ambiente	\$ 10.000
Responsabilidad administrativa	\$ 10.000
Función pública	\$ 10.000
Transportes	\$ 10.000
Regularización de situación migratoria de extranjeros	\$ 10.000
Telecomunicaciones	\$ 10.000
Servicios públicos	\$ 10.000
Subvenciones	\$ 10.000
Aguas, etcétera	\$ 10.000
	\$ 10.000
Total	\$ 216.500

Fuente: Los Autores.

1.4. Costos Fijos

TABLA 35. COSTOS FIJOS DE ITECH S.A.S.

Costos fijos/año	
Nomina	\$ 208.350.000
Servicios públicos	\$ 13.200.000
Papelería	\$ 2.000.000
Seguros (*)	\$ 5.000.000
Mantenimiento	\$10.000.000
Mezcla de mercadeo (*)	\$ 10.000.000
Costo fijo total	\$ 248.550.000

Fuente: Los Autores.

1.5. Costos de Depreciación

TABLA 36. COSTOS DISCRIMINADOS DE DEPRECIACIÓN DE ITECH S.A.S.

COSTOS DISCRIMINADOS DE DEPRECIACION					
MUEBLES Y ENSERES					
Activo depreciables	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
6 Escritorios	\$ 1.800.000	\$ 1.440.000	\$ 1.080.000	\$ 720.000	\$ 360.000
Depreciación	\$ 360.000	\$ 360.000	\$ 360.000	\$ 360.000	\$ 360.000
1 Escritorio Gerencia	\$ 1.500.000	\$ 1.200.000	\$ 900.000	\$ 600.000	\$ 300.000
Depreciación	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
9 Sillas	\$ 1.980.000	\$ 1.584.000	\$ 1.188.000	\$ 792.000	\$ 396.000
Depreciación	\$ 396.000	\$ 396.000	\$ 396.000	\$ 396.000	\$ 396.000
2 Stand de mercancías	\$ 1.200.000	\$ 960.000	\$ 720.000	\$ 480.000	\$ 240.000
Depreciación	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000
1 Mesa de Reuniones	\$ 1.000.000	\$ 800.000	\$ 600.000	\$ 400.000	\$ 200.000
Depreciación	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
Total depreciación	\$ 1.496.000	\$ 1.496.000	\$ 1.496.000	\$ 1.496.000	-
MAQUINARIA Y EQUIPO					
Activo depreciables	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
6 Computador	\$	\$	\$	\$	\$

	9.000.000	7.200.000	5.400.000	3.600.000	1.800.000
Depreciación	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
2 Impresora	\$ 600.000	\$ 480.000	\$ 360.000	\$ 240.000	\$ 120.000
Depreciación	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 120.000
1 Red	\$ 1.000.000	\$ 800.000	\$ 600.000	\$ 400.000	\$ 200.000
Depreciación	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
7 Teléfono	\$ 350.000	\$ 280.000	\$ 210.000	\$ 140.000	\$ 70.000
Depreciación	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000
1 Video Beam	\$ 1.000.000	\$ 800.000	\$ 600.000	\$ 400.000	\$ 200.000
Depreciación	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
Total depreciación	\$ 2.390.000	\$ 2.390.000	\$ 2.390.000	\$ 2.390.000	-

Costo de depreciación Anual	
Total Depreciación	\$ 3.886.000

Costo de depreciación total a 5 años	
Muebles y Enseres	\$ 5.984.000
Maquinaria y Equipo	\$ 11.750.000
Total Depreciación	\$ 17.734.000

1.6 Flujo de Inversión

TABLA 37. FLUJO DE INVERSIÓN DE ITECH S.A.S.

FLUJO DE CAJA						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Utilidad Operacional		7.098.400	42.724.900	83.695.375	130.811.421	184.994.874
(-) Impuestos Operacionales		1.050.875	13.763.538	28.366.550	45.142.106	64.414.620
UODI	-	6.047.525	28.961.362	55.328.825	85.669.315	120.580.255
(+) Depreciaciones		2.861.600	2.861.600	2.861.600	2.861.600	2.861.600
(+) Amortización de Diferidos		-	-	-	-	-
= Flujo de Caja Bruto	-	8.909.125	31.822.962	58.190.425	88.530.915	123.441.855
(-) Incremento en Capital de Trabajo	135.692.000					
(-) Incremento en Activos Fijos y Diferidos	14.308.000					
= Flujo de Caja Libre Operacional	-150.000.000	8.909.125	31.822.962	58.190.425	88.530.915	123.441.855
(+) Ingreso Crédito	50.000.000					
(+) Aportes de Capital	100.000.000					
(-) Gastos Financieros		7.000.000	5.941.015	4.733.772	3.357.516	1.788.583
(-) Amortización Deuda		7.564.177	8.623.162	9.830.405	11.206.662	12.775.594
(+) Otros Ingresos Financieros						
(+) Ajuste Impuestos						
(-) Otros Egresos						
= Flujo de Caja del Periodo	-	-5.655.052	17.258.785	43.626.248	73.966.738	108.877.677
= Flujo de Caja del Inversionista	-100.000.000	-5.655.052	17.258.785	43.626.248	73.966.738	108.877.677
(+) Caja Inicial	135.692.000	135.692.000	130.036.948	147.295.732	190.921.980	264.888.718
= Caja Final	135.692.000	130.036.948	147.295.732	190.921.980	264.888.718	373.766.395
VPN	\$ 41.343.606,90	El proyecto es financieramente viable				
TIR	23%	El proyecto es rentable				

Fuente: Los Autores.

2. INDICADORES FINANCIEROS

TABLA 38. INDICADORES FINANCIEROS DE ITECH S.A.S.

INDICADOR POR AÑO	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Relación de liquidez	3	3,33	4,61	8,20	20,96	N/A
Capital de trabajo	\$ 100.000.000	\$ 99.047.525	\$ 122.067.872	\$ 172.662.925	\$ 254.974.724	\$ 373.766.395
Nivel de endeudamiento	33,33 %	29,99 %	21,69 %	12,20 %	4,77 %	0,00 %
Apalancamiento	0,50	0,42	0,27	0,13	0,05	0,00
Rentabilidad del patrimonio		1,95%	25,07%	41,31%	46,53%	45,31%

Fuente: Los Autores.

3. FUENTES DE FINACIACION

La financiación para iniciar con la operación de ITECH S.A.S se realizará por medio de un crédito bancario de \$ 50.000.000, que apoyará el capital aportado por los socios accionistas que asciende a los \$ 100.000.000.

BIBLIOGRAFIA

Alvin, A. A. y James K. Loebbecke. *AudTling: An Integrated Approach*. 2a. ed. N.J.: Prentice-Hall, 1980.

Bebelagua O. N. y Ocano. C. A. *Guía de Supervisión. Dirección de Supervisión Sistémicas*. 2da. Edición, 2003.

Bernal Montañes, R. y Coltell, O. Simón. *Sistemas de información*. Valencia: Servicios de Publicaciones, 1986.

Burk, C.F; F. W. Horton. *InfoMap. A Complete Guide to Discovering Corporate Information Resources*. N.J: Prentice Hall, 1988.

Castillo, E. Gutiérrez, J.M. y Hadi. A. S. *Sistemas Expertos y Modelos de Redes Probabilísticas*. Academia de Ingeniería, España, 1996

Castillo, E., Cobo, A. Gómez, P. y Solares, C. *JAVA - Un Lenguaje de Programación Multiplataforma para Internet*. Paraninfo, España, 1997.

Hernon, P. & E. Altman. *Service qualTly in academic libraries*. New Jersey: Ablex, 1996.

Océano Grupo. *Enciclopedia de la auditoria*. Barcelona: Océano Grupo Editorial, 2001.

Stallings, W. *Data and Computer Communications* - Fifth Edition. Prentice Hall, NJ-USA, 1997.

REVISTAS:

Brun, R. Eíto. El contexto de la información. Herramientas y títulos para el proceso *El profesional de la información*, no.4, 12. (julio-agosto 2003)

Cortez, E. M. y E. Kazlauskas. Information Policy Audit: a Case Study of an Organizational Analysis Tool. *Special Libraries*, No.4 (Spring 1996)

García Martínez, A. M. Definición y estilo de los objetos de información digitales y metadatos para la descripción. *Boletín de la Asociación Andaluza de Bibliotecarios* 63 (junio de 2001)

Henczel, S. The information audit as a first step towards effective knowledge management: an opportunity for the special librarian. *INSPEL* 34(2000)3/4: 210-226. Ponencia presentada en la Conferencia Mundial de Bibliotecas especializadas "Global 2000". (Brighton, 16-19 Octubre 2000).

Managing the IT Investment Portfolio', Octubre 2001 Standards Australia, *Corporate governance of information and communication technology*, AS 8015

Tanenbaum, A. S. *Organización de Computadoras - Un Enfoque Estructurado* - Tercera Edición. Prentice Hall Hispanoamericana S. A., México, 1996.

INFOGRAFÍA:

ASLIB. *Information Resources Management Network*. Disponible en: <http://www.aslib.co.uk/info/subjectsinfoaud.htm>. Marzo 2003.

Bases generales del perfeccionamiento empresarial. Disponible en: www.bwtsime.disaic.cu/ger_seo_02.htm-1. Marzo 2010.

BRSIko, B. *Knowleged inside our heads*. Disponible en: <http://www.ischool.washington.eduRSIko/PastClasses/MSIM582SP03/ppt/LizOrna Slides.ppt>. Mayo 2005.

Buchanan, S. J. *The Information an integrated strategic approach*. Disponible en: <http://www.strath.ac.uk/Departments/InfoStrategy/>. Octubre 1999.

Cornella, A. *Información, informador, informando: una tensión a gestionar. IdeasForChange*. Disponible en: <http://www.infonomics.net>. Marzo 2001.

Cornella, A. *La información alimenta y ahoga. Información sí, pero, ¿en qué condiciones?* Disponible en:

<http://www.infonomia.com/extranet/index.asp?idm=1&idrev=1&num=445>. Marzo 2001.

Colombia. *Ministerio de Finanzas y Precios*. Resolución No. 297-2003. Disponible en: www.cncc.cu/anexo%20resolucion%20297-03%20control%20interno.pdf. Octubre 2005.

Colombia. Sito del Gobierno de la República de Colombia. Función Ministerial.
Disponible en: www.Colombiagov.co/gobierno/fun_min.htm. Marzo 2010.

Departamento administrativo nacional de estadística DANE 2010.

Información Sistémica. Ministerio de _Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente.
Disponible en [www.Colombiagov.co/des_soc/sTlio%
cTI%20mision.htm](http://www.Colombiagov.co/des_soc/sTlio%cTI%20mision.htm). Marzo
2010.

SIM International Working Group, *Managing the TI Investment Portfolio*,
Octubre 2001 Standards Australia, *Corporate governance of information and
communication technology*, AS 8015

<https://www.mincomercio.gov.co/ptp/publicaciones.php?id=18293>

<http://www.misionpyme.com/cms/content/view/107/41/>

<http://190.25.231.246:8080/Dane/tree.jsf> Departamento Nacional de Estadística
del DANE

http://es.wikipedia.org/wiki/Barrera_de_entrada

www.dnp.gov.co Documento SOCIEDAD MEJOR INFORMADA. PDF

Tipos de Banners Colombia link:

http://www.colombialink.com/infocorp_pauta.html

Paginas Amarillas.com: <http://www.paginasamarillas.com.co>

Guru: <http://www.ciudadguru.com.co/moviles>

<http://www.ambitojuridico.com/BancoConocimiento/P/pauteconnosotros/pauteconnosotros.asp>

Agein Consulting Services <http://www.ageincs.com/Anterior/>

Kaseya <http://www.kaseya.es/forms/free-trial.aspx>

ABREVIATURAS

ALADI	: Asociación Latinoamericana de Integración
ANDI	: Asociación Nacional de Industriales
ANIF	: Asociación Nacional de Instituciones Financieras
ASOBANCARIA	: Asociación Nacional de Instituciones Bancarias
CAF	: Corporación Andina de Fomento
CATI	: Centro de Apoyo para las Tecnologías de Información
CCB	: Cámara de Comercio de Bogotá
CCTI	: Cámara colombiana de Tecnologías de Información
CEDE	: Centro de Estudios de Desarrollo Económico
CEPAL	: Comisión Económica para América Latina
CID	: Center for International Development
CINTEL	: Centro de Investigación en Telecomunicaciones
CRT	: Comisión de Regulación de Telecomunicaciones
DANE	: Departamento Nacional de Estadísticas
DNP	: Departamento Nacional de Planeación
EPM	: Empresas Públicas de Medellín
ETB	: Empresa de Teléfonos de Bogotá
FENALCO	: Federación Nacional de Comerciantes
FENALCO	: Federación Nacional de Comerciantes
ISDN	: Integral Services Digital Network
ISP	: Internet Service Provider
LAN	: Local Access Network
MEN	: Ministerio de Educación Nacional
NAP	: Network Access Point
ONG	: Organización No gubernamental
PAC	: Proyecto Andino de Competitividad
PC	: Computador Personal
PIB	: Producto Interno Bruto

PYMES	: Pequeñas y Medianas Empresas
RDSI	: Red Digital de Servicios Integrados
REDP	: Proyecto de la SED
SED	: Secretaría de Educación del Distrito.
SENA	: Servicio Nacional de Aprendizaje
SET	: Secured Electronic transaction
SSL	: Secured Socket Layer
TI	: Tecnologías de la Información
TIC	: Tecnologías de la Información y las Comunicaciones
WAN	: Wide Access Network