

PLAN DE NEGOCIO “SECURITY INFO CONSULTORES”



DIEGO ALEJANDRO CARDONA CUBILLOS

ASESOR

ALEXANDER GARCIA PEREZ

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE INGENIERIA

INGENIERIA DE SISTEMAS

BOGOTA D.C

2013

PORTADA PARA JURADOS

FECHA DE SUSTENTACIÓN

JURADOS

CALIFICACIÓN JURADOS

Tabla de contenido

1-	LISTA DE GRAFICAS.....	4
2-	LISTA DE TABLAS.....	5
3-	INTRODUCCION	6
4-	PROBLEMA	7
5-	OBJETIVOS	8
6-	JUSTIFICACIÓN.....	9
7-	MERCADEO.....	10
8-	ASPECTOS TECNICOS	16
9-	CONTROLES DE GESTION DE CALIDAD	20
10-	PROCESO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	20
11-	LOCALIZACION.....	23
12-	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	24
13-	COSTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS.....	27
14-	NOMINA	27
15-	GASTOS DE PUESTA EN MARCHA.....	28
16-	INVERSION FIJA	29
17-	ASPECTOS FINANCIEROS	30
18-	CONCLUSIONES	38
19-	BIBLIOGRAFÍA.....	¡Error! Marcador no definido.

1- LISTA DE GRAFICAS

- 1- GRAFICA 1: Composición Empresarial de las Cadenas de Papel y Artes Gráficas.
- 2- GRAFICA 2: La cadena del Software en Bogotá y municipios anexos.
- 3- GRAFICA 3: Eslabones que caracterizan la Cadena de Software.
- 4- GRAFICA 4: Proceso de Investigación.

2-LISTA DE TABLAS

- 1- TABLA 1: Fuentes de Financiación.
- 2- TABLA 2: Empresas Análisis del Sector.
- 3- TABLA 3: Empresas Vinculadas a la Cadena de Valor del Papel.
- 4- TABLA 4: Plan de Desarrollo e Investigación
- 5- TABLA 5: Análisis Dofa.
- 6- TABLA 6: Perfiles, Funciones, Salarios.
- 7- TABLA 7: Costos Administrativos.
- 8- TABLA 8: Nomina.
- 9- TABLA 9: Total Nomina Mensual.
- 10-TABLA 10: Gastos Puesta en Marcha
- 11-TABLA 11: Inversión Fija
- 12-TABLA 12: Supuesto Generales.
- 13-TABLA 13: Balance General
- 14-TABLA 14: Balance General Final Año 1
- 15-TABLA 15: Balance General Final Año 2
- 16-TABLA 16: Balance General Final Año 3
- 17-TABLA 17: Flujo de Efectivo.
- 18-TABLA 18:Relación de Liquidez
- 19-TABLA 19:Capital de Trabajo
- 20-TABLA 20: Endeudamiento Sobre Activos Totales.
- 21-TABLA 21: Endeudamiento de Apalancamiento.
- 22-TABLA 22: Margen Bruto de Utilidad.
- 23-TABLA 23: Margen Operacional

3-INTRODUCCION

La empresa a crear tiene como razón social SECURITY INFO CONSULTORES, con domicilio principal en la ciudad de Bogotá, y su servicio principal consiste en implementar un modelo de seguridad informática acorde a cada empresa, en dar charlas y conferencia sobre normatividad, correcta custodia de la información, concientización sobre la importancia del manejo de la información, capacitar al personal para que tengan un conocimiento detallado y claro sobre el modelo implantado, desarrollar auditorias sobre la implementación del modelo, se actualizaran permanentemente los modelos implementados en lo que se refiere a nuevas normas, políticas, controles.

La forma de proveer este servicio consiste en visitar a los clientes para determinar los riesgos de fuga de información y con base en esto diseñar e implementar un modelo de seguridad informática, el cual se ejecuta en lo pertinente a desarrollo de software en nuestras instalaciones y la implementación y seguimiento en las instalaciones del cliente. Los ingenieros realizaran visitas de seguimiento de acuerdo al plan de trabajo y cronograma que se convenga con el cliente.

El proyecto será ejecutado por DIEGO ALEJANDRO CARDONA CUBILLOS como líder (gerente general de la empresa) y representante legal de la sociedad LTDA que se constituya para tal fin, donde él será el socio mayoritario con una participación del 80% del capital y el 20 % restante lo distribuirá entre 4 socios minoritarios. Se contratará el personal que se vaya requiriendo a medida que van saliendo los negocios.

El capital que se requiere para iniciar la empresa es de 74.530.000 suma que será aportada de la siguiente forma:

Tabla 1

FUENTES DE FINANCIACIÓN	
Recursos propios	20000000
Préstamos del sector Financiero	54530000
Total	74530000

4- PROBLEMA

La competencia en este tipo de negocio es muy reducida ya que la mayoría de empresas que se encuentran en el mercado se dedican al desarrollo de software, mantenimiento de hardware, manejo de redes, administración de bases de datos etc. Es decir muy pocas han incursionado en el tema que estoy proponiendo y por tal motivo considero que la oportunidad de mercado es bastante amplia, lo importante es concientizar a los usuarios en las empresas de la importancia que implica darle un debido manejo a la información protegiéndola de los riesgos que implica no tenerla resguardada.

Día a día son más las fugas y pérdidas de información que se dan en las empresas colombianas, el activo más importante de una compañía es la INFORMACIÓN y la gran mayoría de compañías manejan información que es catalogada como confidencial y además cuentan con sistemas de información que adolecen de seguridad informática, razón por la cual se presentan grandes fraudes, pérdida de clientes, pérdida de información importante que pueden conllevar a demandas, a graves problemas legales, pérdida de confianza y deterioro de la marca en el mercado.

El mercado potencial son las pequeñas empresas y medianas que manejen sistemas de información y que en sus bases de datos u aplicativo tengan información de sus clientes que en cualquier momento puede ser vulnerable a ser utilizada por terceras personas con fines diferentes para los cuales no fue concebida cada empresa.

El mercado objetivo con el que quiero iniciar a desarrollar el negocio está enfocado a las empresas de impresión, empresas de mensajería ya que por sus actividades deben manejar la información de los clientes que las utilizan para imprimir extractos, cartas, invitaciones y hacerlas llegar a sus destinatarios a través de las empresas de mensajería.

5- OBJETIVOS

5.1 Objetivo General

Elaborar el plan de negocios para la creación de una empresa en consultoría en seguridad informática, llamada SECURITY INFO CONSULTORES.

5.2 Objetivos Específicos

- Elaborar un estudio de mercado que permita conocer la necesidad de las empresas en el servicio que se pretende ofrecer.
- Definir los aspectos técnicos del servicio a prestar, en la que se debe plasmar las necesidades, requerimientos, infraestructura y mano de obra requerida.
- Definir el tipo de sociedad que se va construir, el marco legal en que se va regir, la estructura organizacional y los costos y gastos que implican el montaje y puesta en marcha de un negocio como el que se esta planteando.
- Realizar el estudio financiero para determinar cuales serán las fuentes de financiación del proyecto, los presupuestos de ingresos costos y gastos hasta llegar al punto de equilibrio y a partir de ahí la generación de utilidades que permitan la continuidad de un negocio prospero y rentable.

6- JUSTIFICACIÓN

La seguridad informática no es un tema nuevo en el mundo, pero en Colombia si, por lo que solo las grandes compañías y unas pocas medianas tienen implementados modelos de seguridad informática en sus compañías. Por esta razón este tema poco a poco ha ido cogiendo fuerza y las pymes colombianas han querido ir incursionando en este sector para poder tener sus procesos de manejo de información bajo un modelo que les asegure el correcto resguardo de la información.

Todas estas situaciones nos sirven para lograr detectar riesgos que deben ser atacados y controlados por medio de los sistemas y modelos que garanticen una seguridad informática adecuada.

Todo lo anterior es importante porque implica un desarrollo profesional en un campo nuevo y que tiene un futuro asegurado, ya que el potencial del mercado para desarrollar este tipo de actividad es ilimitado dado que todas las empresas por grandes, medianas o pequeñas lo requieren.

Adicional a lo anterior estimo que este negocio puede generar el desarrollo de una empresa perdurable en el tiempo, es decir, no se trata de un negocio pasajero o que tenga una vida útil corta.

Se brindaran los servicios de implementación de un modelo, dictar charlas sobre normatividades, capacitaciones a los usuarios que lo deseen y se desarrollaran auditorias que servirán para la preparación de la certificación, todo esto a un cómodo precio con facilidades de pago para que no sea traumático para las pequeñas empresas.

7- MERCADEO

A continuación se definirá el nicho de mercado al cual se enfocara la empresa, realizando un previo estudio del sector para así lograr definir el mercado objetivo.

7.1 Mercado Objetivo

El mercado objetivo de la empresa va enfocado a las pymes de la ciudad de Bogotá de impresión, mensajería, call centers, ventas por paginas Web, etc., en general a todas las empresas que por sus actividades deben manejar la información de los clientes que las utilizan en servicios como impresión de extractos, cartas, invitaciones, Telemarketing, y distribución física de algún documento o paquete, que en últimas implica conocer información confidencial de los clientes.

7.2 Análisis del Sector

El tema de Seguridad Informática desde hace pocos años, ha venido tomando fuerza en Colombia, al realizar una investigación del sector, se encuentran menos de 100 empresas que prestan este servicio, muchas de ellas como uno de sus productos, mas NO como el producto más importante; a continuación presentamos la lista de algunas de estas empresas, a Agosto 27 / 2012:

Tabla 2

EMPRESAS	SERVICIOS QUE OFRECEN
360 Security Group S.A.	MONITOREO DE FIREWALL, MONITOREO WEB
Addintech	DESARROLLOS Y DISEÑO DE SOLUCIONES
Adistec Colombia	SOLUCIONES DE TI
Aerolen	SERVICIOS PROFESIONALES COMO MANTENIMIENTO REPARACIONES E INSTALACION DE SOLUCIONES.
Binary TI	CAPACITACIONES EN SOLUCIONES TI Y CRIPTOGRAFIA
CISCO (Security consulting)	VENTA DE HARDWARE Y ADMINISTRACION DE REDES.
Ernest & Young (Riesgos en Tecnología y Seguridad)	ASESORIA EN TODO TIPO DE SOLUCIONES TECNOLOGICAS
IBM	DESARROLLO Y ASESORIAS EN TI
INGENIERIA TELEMATICA LTDA	REDES DE COMUNICACIONES
Intergrupo S.A	CREACIÓN DE SOLUCIONES CON TECNOLOGIA DE PUNTA.
KPMG	ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

Newnet S.A.	CONSULTORIA, GERENCIA DE PROYECTOS.
SecTorch S.A.S.	AUDITORIAS EN SEGURIDAD INFORMATICA.
Unisys Aportar Consultores	SEGURIDAD FISICA, BIOMETRIA, IDENTIFICACIÓN DE PERSONAS Asesorías en fraudes

Son bastantes las empresas que dentro de sus productos ofrecen varios conceptos de seguridad informática, desde el hardware, hasta el desarrollo de software específico para la necesidad de cada cliente, es decir, la misma necesidad de aplicar tecnología a las empresas, la están aprovechando para introducir temas de seguridad informática, sin la profundización que realmente se requiere en el tema.

Actualmente existe **ACIS, La Asociación Colombiana de Ingenieros de Sistemas**, que es una organización sin ánimo de lucro que agrupa a más de 1500 profesionales en el área de sistemas.

“Además de organizar eventos académicos de gran importancia a nivel nacional en el área de informática, la Asociación Colombiana de Ingenieros de Sistemas ha multiplicado sus campos de acción involucrándose en la mayoría de los debates sobre el desarrollo tecnológico de Colombia. ACIS se ha constituido en los últimos años como el gestor de eventos de gran reconocimiento que buscan cubrir las diferentes áreas tecnológicas de la Ingeniería de Sistemas como son el Salón de Informática, las Jornadas de Gerencia de Proyectos de TI, las Jornadas de Seguridad Informática, Cursos de Capacitación, MoodleMoot Colombia, etc.”,

7.3 Análisis y estudio de mercado

El mercado esta direccionado a Asesorar y desarrollar servicios y soluciones en software y hardware, que garanticen un adecuado sistema de seguridad informática, a la medida de las necesidades y planes estratégicos de cada cliente.

7.4 Análisis de mercado

Para determinar si el servicio ofrecido tiene acogida dentro del mercado objetivo, se tuvo en cuenta los frecuentes fraudes y robos de información que día a día van creciendo en un país como COLOMBIA, en el cual el sector de la seguridad informática las PYMES no lo ven como una prioridad y un valor agregado a sus servicios.

7.5 Definición del mercado objetivo:

Para llegar a determinar el mercado objetivo se consultó información de la cámara de comercio de Bogotá, concluyendo que el Mercado objetivo se puede determinar en primer lugar en el sector de imprentas y editoriales, que de acuerdo a la información obtenida “participan con el 6,4% del PIB industrial y con el 8% de las exportaciones industriales de Bogotá-Cundinamarca, concentrando sus actividades en Bogotá”.

Este sector se caracteriza por tener gran cantidad de microempresas y pequeñas Empresas (PYMES), existiendo también grandes empresas como Carvajal, Cadena, Computec, etc., que integran el servicio de impresión con otros servicios adicionales.

Son muchas las empresas que intervienen en la cadena de valor en la obtención del papel y la transformación que dan posteriormente a este, las empresas de impresión y/o artes gráficas, encontrando que han incursionado varias empresas con capital extranjero que atraídos por la inversión, han establecido grandes plantas de papel en Bogotá y sus alrededores, encontrando entre ellas a DRYPERS ANDINA S.A., empresa Chilena que produce todo lo relacionado con papel higiénico, servilletas etc.

Las empresas vinculadas a la cadena de valor del papel y artes gráficas se clasifican en los siguientes grupos:

Tabla 3

PROVEEDORES DE INSUMOS	TRANSFORMACIÓN	COMERCIALIZACIÓN
Comercio al por mayor de insumos 569 empresas	Prestación de los servicios 3651 empresas.	Comercio de productos al por mayor de producto terminado 68 empresas
Comercio al por menor de insumos 228 empresas	Servicios anexos a la transformación 409 empresas	Comercio de productos al por menor de producto terminado 163 empresas

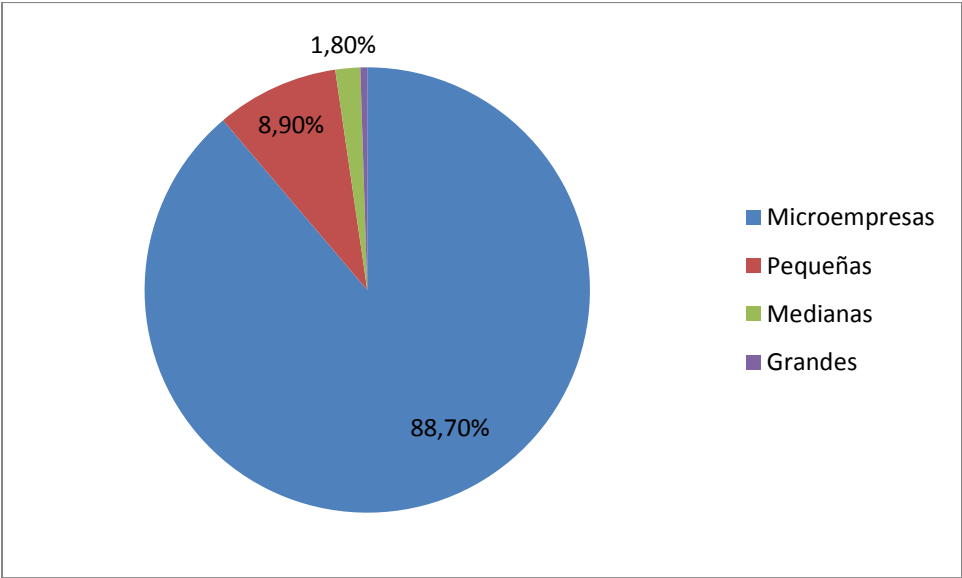
De acuerdo a los datos obtenidos en la Cámara de Comercio de Bogotá en “el año 2004 se encontraban registradas en Bogotá y los 59 municipios de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Bogotá, 5.506 empresas en los tres eslabones que caracterizan la cadena de Papel y artes gráficas”. (Comercio, 2011)

Las empresas pertenecientes a esta cadena productiva se concentran en el eslabón de transformación, principalmente en la prestación de servicios, para el sector como: la edición de libros, folletos, publicaciones, periódicos, revistas, materiales grabados, entre otros; donde hay registradas 3.651 empresas (66% del total de empresas de la cadena).

Por otro lado, el eslabón de comercialización, tanto al por mayor de producto terminado como al por menor, tienen registradas menos empresas: el primero, 68 empresas y el segundo 163empresas, en ambos casos predominan las micro y pequeñas empresas.

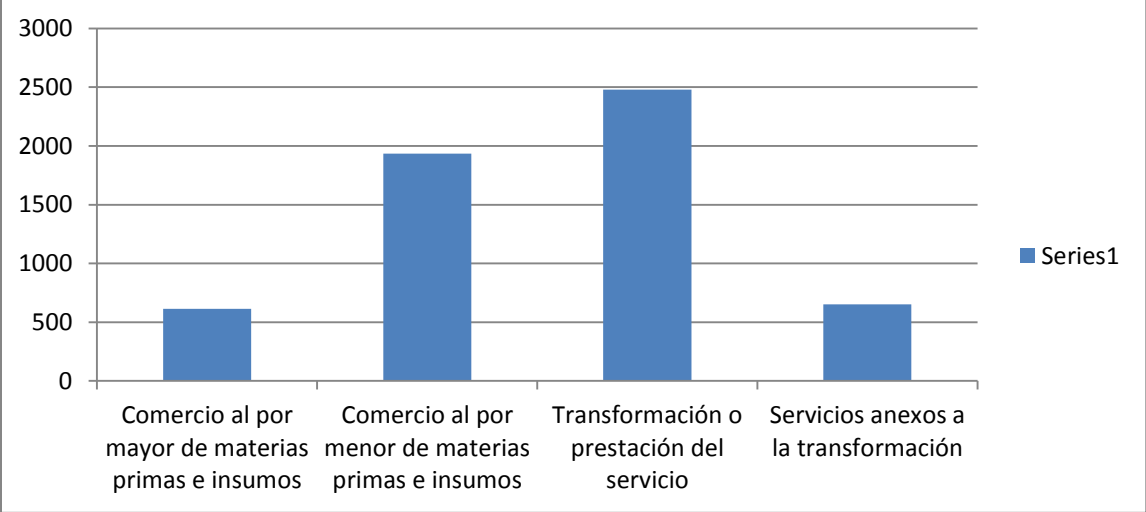
La composición empresarial de las cadenas de Papel y artes gráficas es:

GRAFICA 1



El segundo sector que se tiene como mercado objetivo son las mismas empresas vinculadas a la cadena del Software en Bogotá y municipios anexos, dirigiendo el servicio básicamente a las Proveedores de insumo y transformación, que de acuerdo a los registros de la cámara de comercio se clasifican en:

GRAFICA 2



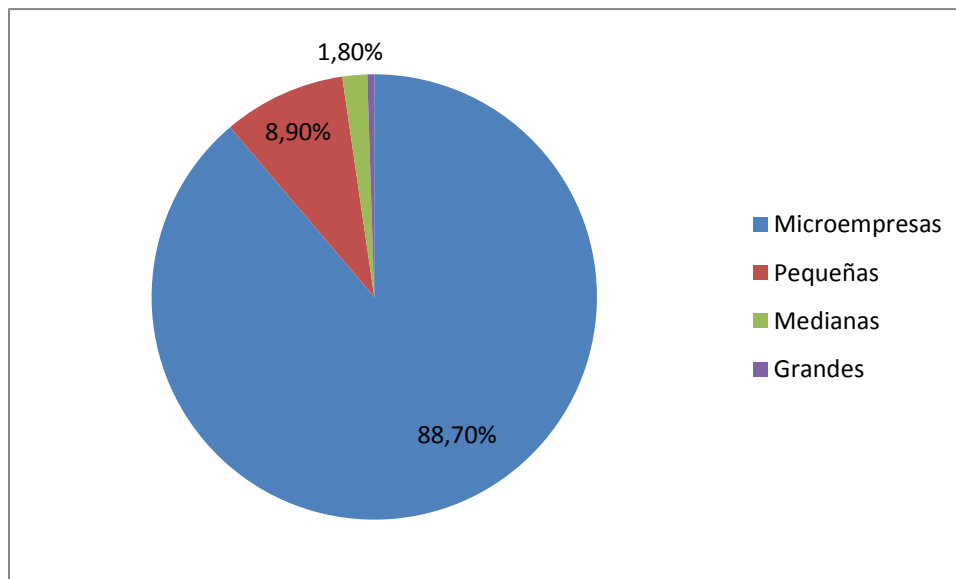
7.6 Análisis de la competencia

Competencia: La competencia directa actual está representada en menos de 100 empresas que ofrecen el servicio de Seguridad Informática, en el análisis del sector se relacionaron algunas de estas, sin embargo por tratarse de un tema nuevo e innovador, debemos conocer lo que es el sector y las características de las empresas vinculadas a la cadena de Software en Bogotá y los municipios de jurisdicción de la CCB, dado que algunas de estas empresas muy seguramente, van a entrar a ofrecer el servicio de seguridad, como parte de su portafolio. (Comercio, 2011)

En el 2004 se encontraban registradas en Bogotá y los 59 municipios de Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Bogotá, 5.688 empresas en los dos Eslabones que caracterizan la cadena de Software.

La composición empresarial en esta cadena es como sigue:

GRAFICA 3



La industria de software se caracteriza por sus constantes cambios, esta situación afecta la competitividad de las empresas, obligándolas a desarrollar en forma permanente la innovación.

Hace falta en este sector mejorar la educación y la formación profesional, conforme a los requerimientos de la industria a nivel internacional; el mayor obstáculo que se tiene es la debilidad en recurso humano calificado, especializado y con manejo total de inglés.

Las empresas que se encuentran en esta cadena son proveedoras de insumo, las que suministran computadoras, minicomputadoras, máquinas electrónicas, accesorios y partes, las que comercializan al por mayor maquinaria para oficina, contabilidad e informática, programas de computador, impresoras y accesorios, entre otros.

Este eslabón tiene una participación del 45% del total de la cadena. El eslabón de transformación registra 2.480 empresas en la prestación de servicios para la cadena, como la consultoría en programas de informática y suministro, bases de datos, actividades de ingeniería de sistemas, programas de cómputo especializado y diseño de páginas web.

Aunque son bastantes las empresas del sector, son muy pocas las que se dedican en forma directa al tema de Seguridad informática, encontrando un mercado aún sin explotar, pues es un tema sobre el cual muy poco se ha profundizado y ofrecido al mercado.

7.7 Estudio de precios

Las empresas que ofrecen servicios de consultoría, que se pueden catalogar como servicios afines, tienen un esquema de precios que va desde el valor de la hora de un profesional asignado para la ejecución de una actividad específica, hasta la propuesta de una tarifa de honorarios por un trabajo o actividad específicas, en todo caso la fijación de las tarifas a cotizar depende de la cantidad de horas-hombre necesarias para el desarrollo de la actividad contratada. En el estudio de mercado realizado se identificó una empresa que presta el servicio de IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE SEGURIDAD INFORMÁTICA en el cual da 32 horas presenciales y 64 horas remotas a un precio de 3,494.500.

7.8 Plan de mercadeo

El plan de mercado a desarrollar en Bogotá y Cundinamarca, va dirigido a empresas pymes, inicialmente del sector de impresión, editoriales, mensajería y distribución de objetos postales, y empresas vinculadas a la cadena del software.

7.9 Plan de introducción al mercado.

El plan que se tiene para entrar en el mercado es el envío de propuestas a las pymes definidas y seleccionadas (empresas de mensajería e impresión ubicadas en Bogotá y Cundinamarca), por medio de correo directo, correos electrónicos que se enviarán de la base de datos que se obtiene de la cámara de comercio de Bogotá y luego visitas a las empresas por parte de los ejecutivos comerciales con una meta de 8 visitas diarias, 4 por cada ejecutivo comercial.

8- ASPECTOS TECNICOS

A continuación se especificaran cada uno de los 4 servicios que se ofrecerá en la compañía, auditorias, capacitaciones, conferencias e implementación de los modelos.

8.1 AUDITORIAS

8.1.1 DESCRIPCIÓN: Ejecución de un plan de Auditorias para asegurar el cumplimiento de las actividades requeridas para el adecuado funcionamiento del Modelo de Seguridad de la Información. La auditoria tendrá una duración mínima de 24 horas hombre (3 días) pudiendo extenderse al doble de acuerdo a los hallazgos encontrados.

8.1.2 CAMPO DE APLICACIÓN: Manejo de información de terceros.

8.1.3 REQUERIMIENTOS:

8.1.3.1 Personal Calificado: Serán realizados por un ingeniero de sistemas especialista en seguridad informática quien interactuara con: El encargado de la seguridad física de la compañía, El jefe tecnología, administrador de base de datos, personal que tiene acceso a la información confidencial de la compañía, gerente de la compañía.

8.1.3.2 Requerimientos Técnicos: Un computador portátil, un celular, una cámara fotográfica.

8.1.3.3 Resultado: Toda auditoria generara reporte escrito a la Gerencia de la Organización y deberá estar documentada referente a los hallazgos y no conformidades encontrados y las recomendaciones en las cuales se implementen los controles que permitan minimizar el riesgo, una copia de este informe quedara almacenado físicamente en una carpeta con el nombre del cliente en las instalaciones de SECURITY INFO CONSULTORES.

8.1.4 RECOMENDACIONES:

8.1.4.1 Las auditorias deberán ejecutarse sin previo aviso y con el acompañamiento de un funcionario de la Organización para constatar la transparencia en la aplicación de la misma.

8.1.4.2 Las auditorias solo podrán aplicarse por personal de la Consultoría que esté debidamente certificado.

8.2 CAPACITACION

8.2.1 DESCRIPCIÓN: Las capacitaciones se dictaran al personal que esta relacionado con controles de acceso físico, lógico, manejo de base de datos, acceso a información confidencial de la compañía, de igual manera la empresa cliente definirá que personal se capacitara. El tiempo de duración de la capacitación será de 4 horas y se realizara en una sala en las instalaciones del cliente adecuada para este fin. Como valor agregado una vez dictada la capacitación se hará 2 visitas de seguimiento para constatar que el personal capacitado esta cumpliendo con los controles implementados.

8.2.2 CAMPO DE APLICACIÓN: Se dictara la capacitación acerca de todo el modelo implantado.

8.2.3 REQUERIMIENTOS

8.2.3.1 Personal Calificado: Serán realizados por un ingeniero de sistemas especialista en seguridad informática.

8.2.3.2 Requerimientos técnicos: Un computador portátil, un video beam o un televisor con cable hdmi, una sala adecuada para dictar la capacitación, un tablero con marcador y borrador.

8.2.3.3 Controles: Expedición de Certificación de acuerdo a control de asistencia y evaluación de las capacitación.

8.2.4 RECOMENDACIONES

8.2.4.1 Validar que el recurso asignado y capacitado en el proyecto de implementación del modelo sea certificado.

8.3 CONFERENCIAS

8.3.1 DESCRIPCIÓN: Conferencias en Seguridad de la Información realizadas con personal interesado. Los temas que se trataran en la conferencia son: MARCO LEGAL Y NORMATIVIDAD; METODOLOGÍAS Y APLICACIÓN DEL MODELO, ANÁLISIS Y CASOS DE ÉXITO, ISO 27001. Las conferencias tendrán una duración de 4 horas. Se hará convocatoria en medios escritos de amplia circulación, folletos de invitación, correos electrónicos y correo directo escrito para ver que tantas personas están interesadas en la conferencia.

8.3.2 CAMPO DE APLICACIÓN: Estas conferencias estarán dirigidas a Gerentes de Organizaciones, Directores y Profesionales de Áreas que tenga a cargo la responsabilidad de la Seguridad de la Información y estudiantes universitarios de carreras afines.

8.3.3 REQUERIMIENTOS:

8.3.3.1 Personal Calificado: 2 ingenieros de sistemas con especialización en seguridad informática y un invitado con conocimiento en el tema.

8.3.3.2 Requerimientos Físicos y Tecnológicos: Salón de Conferencias; Medios Audio Visuales, un computador portátil, control de ingreso para los participantes, refrigerios.

8.3.4 RECOMENDACIONES:

8.3.4.1 Confirmar el número de asistentes a las conferencias para ajustar el uso de los recursos tecnológicos.

8.3.4.2 Asegurar los medios tecnológicos y audio visuales y realizar las pruebas correspondientes con 24 horas de anticipación.

8.4 IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO

8.4.1 DESCRIPCIÓN: Este Modelo se basa en la circular externa 052 cual provee una guía general para el establecimiento y la implantación de procesos de administración del riesgo, que dentro de su contexto involucra identificación, análisis, evaluación, tratamiento, comunicación y monitoreo sobre los riesgos.

8.4.2 CAMPO DE APLICACIÓN: Este Modelo puede ser aplicado a la totalidad de escenarios en el ciclo de vida de una actividad, funciones, proyectos, productos u oportunidades. Obteniendo su mayor beneficio cuando se aplica desde el inicio.

Este Modelo es flexible y adaptable a la industria Colombiana en todos los sectores tanto público como privado y puede aplicarse a las Pymes Colombianas ya que está en línea con las buenas prácticas organizacionales administrativas y de calidad.

8.4.3 REQUERIMIENTOS:

8.4.3.1 Requerimientos de la Organización: Compromiso Escrito de la Gerencia; Asignación de Personal Calificado para el suministro de la información y administración y seguimiento de las actividades del modelo de Seguridad de la Información; Inclusión del Modelo como una herramienta de gestión y mejoramiento de la Organización.

8.4.3.2 Requerimientos del Consultor: Asignación de Personal Calificado; Acuerdo de Confidencialidad; Un equipo computador portátil; Un equipo móvil; Conexión a Internet.

8.4.4 RECOMENDACIONES:

8.4.4.1 Determinar el tipo de producto y/o servicio que ofrece la Organización.

8.4.4.2 Identificar la sede o sedes en donde opera la Organización.

8.4.4.3 Identificar y documentar los modelos de gestión usados por la Organización.

9- CONTROLES DE GESTION DE CALIDAD

A continuación se explicaran los controles de calidad que SECURITY INFO CONSULTORES aplicara para poder lograr prestar unos servicios óptimos para sus clientes, los cuales son:

- 9.1 Se realizaran reuniones periódicas con los directamente implicados dependiendo de la cantidad de proyectos que se estén ejecutando pudiendo ser de periodicidad semanal, quincenal, mensual, en estas se revisaran los compromisos adquiridos con el cliente verificando fechas, cronogramas y tareas por ejecutar.
- 9.2 Se ejecutaran reuniones de seguimiento mensuales con los clientes para revisar el nivel de cumplimiento de los modelos implantados en sus empresas así tener un mayor control de los servicios implementados.

10- PROCESO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Empresa: SECURITY INFO CONSULTORES.

10.1 Perfil de la empresa

SECURITY INFO CONSULTORES es una empresa con domicilio principal en la ciudad de Bogotá, y su servicio principal consiste en implementar un modelo de seguridad informática acorde a cada empresa, en dar charlas y conferencia sobre normatividad, correcta custodia de la información, concientización sobre la importancia del manejo de la información, capacitar al personal para que tengan un conocimiento detallado y claro sobre le modelo implantado, desarrollar auditorias sobre la implementación del modelo, se actualizaran permanentemente lo modelos implementados en lo que se refiere a nuevas normas, políticas, controles.

10.2 Importancia del Plan de Desarrollo e Investigación:

La mayoría de las empresas innovan en mayor o menor grado. El reto hoy, es ¿cómo hacemos para innovar más rápido y sistemáticamente? Sin embargo para muchas de nuestras empresas la innovación es algo aleatorio, algo que sucede de vez en cuando en la organización. Para muchos la innovación es algo abstracto y difícil de implementar, inclusive, muchas veces percibida como costosa. (Comercio, 2011)

Por esta razón el Plan de Desarrollo e Investigación se basa en cinco (5) pasos que permitirán gestionar el ciclo de mejoramiento continuo de la compañía.

Tabla 4

<p style="text-align: center;">I N V E S T I G A C I Ó N</p>	<p>Identificar las necesidades del mercado y de los clientes actuales y potenciales a través de encuestas físicas o campañas de e-mailing, visitas en sitio a las empresas para el levantamiento de la información y realizando un procedimiento de observación sistemático.</p>	<p style="text-align: center;">A S I M I L A C I Ó N</p>	<p>Las ideas de negocio que surjan del análisis de oportunidades, deben ser evaluadas y simuladas en ambientes de prueba dentro de la organización para identificar su viabilidad operativa y realizar los ajustes correspondientes de manera previa a la salida al mercado del producto.</p>	<p style="text-align: center;">G E S T I O N</p>	<p>Constantemente se debe monitorear la satisfacción del cliente actual, la oferta de la competencia, las tendencias globales que puedan afectar el desarrollo de los productos y gestionar los ajustes en PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN para que el ciclo de mejoramiento continuo.</p>
<p style="text-align: center;">D E S A R R O L L O</p>	<p>Las necesidades del mercado deben ser analizadas en conjunto con los directivos de la empresa, para transformarlas en oportunidades de productos y/o servicios que permitan plantear un modelo de negocio sostenible.</p>	<p style="text-align: center;">A P L I C A C I Ó N</p>	<p>El lanzamiento de los productos y servicios deben corresponder a una estrategia de mercado y estar inmersa en el modelo de negocio de la empresa, identificando claramente el ¿Qué se ofrece? En donde se validará los insumos requeridos para el producto, el ¿Cómo lo hago? En donde se identifican la cadena de producción para elaboración del producto y/o servicio y el ¿A quién le vendo? En donde se hace referencia al mercado objetivo.</p>	<p style="text-align: center;">I + D</p>	<p>Constantemente se debe monitorear la satisfacción del cliente actual, la oferta de la competencia, las tendencias globales que puedan afectar el desarrollo de los productos y gestionar los ajustes en PRODUCTIVIDAD, COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN para que el ciclo de mejoramiento continuo.</p>

A continuación se ilustrará el proceso de investigación que llevara la compañía en un grafico que hará mas fácil entender la dinámica que este llevara, enfatizando en que el ciclo terminan convirtiéndose en un proceso enfocado hacia el continuo mejoramiento.

(ASSURANCE)

CICLO DE MEJORAMIENTO CONTINUO

GRAFICA 4



Basado en este ciclo se enfocara el proceso de investigación que llevara SECURITY INFO CONSULTORES, que como tal no será un proceso robusto y principal para la compañía se entiende que es importante por lo que se trabajara en esto, logrando como objetivo estar actualizado con las normas y técnicas nuevas que estén en el mercado sobre seguridad informática.

(ASSURANCE)

11- LOCALIZACION

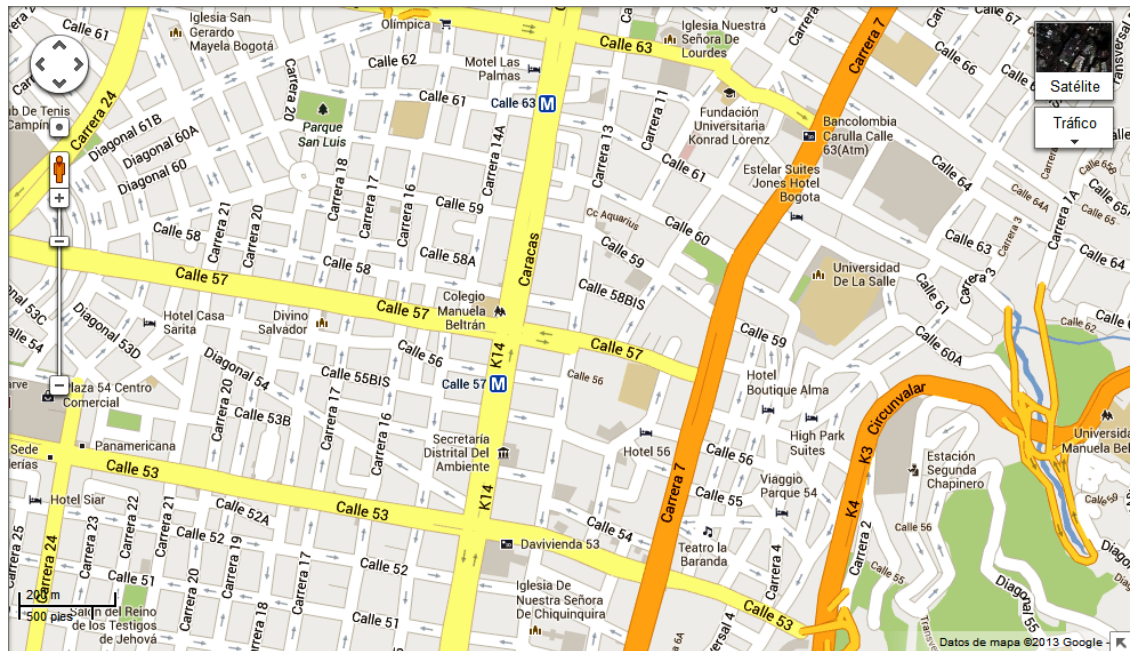
Los servicios de capacitación de personal se realizarán en las instalaciones del cliente o donde él lo crea conveniente y se le pueda dar cumplimiento a los requisitos propuestos por el proveedor SECURITY INFO CONSULTORES.

La implementación de los modelos de seguridad informática se desarrollará directamente en las sedes de los clientes para así poder lograr un óptimo levantamiento de la información, en cuanto al análisis de la información se realizará en las instalaciones de SECURITY INFO CONSULTORES.

Las conferencias se dictarán en salones o salas de conferencias que el proveedor "SECURITY INFO CONSULTORES" conseguirá con los requerimientos necesarios para el óptimo desarrollo de estas.

Las auditorías se ejecutarán en las instalaciones de los clientes para poder realizar las revisiones pertinentes, los informes de estas se realizarán en las instalaciones de SECURITY INFO CONSULTORES.

Las oficinas principales de SECURITY INFO CONSULTORES estarán ubicadas en el sector de chapinero ya que es un sitio muy central al que las personas "CLIENTES" pueden tener fácil acceso de igual manera se pueden encontrar instalaciones a un precio accesible lo cual beneficiaría la economía de la empresa.



(MAPS, GOOGLE, 2013)

12- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

12.1 MISION

SECURITY INFO CONSULTORES prestara servicios de consultoría que permitan implementar un modelo de seguridad informática acorde a cada empresa, brindando a sus clientes seguridad y respaldo en la correcta custodia de la información y desarrollando auditorias sobre la implementación del modelo, garantizando rentabilidad y sostenibilidad, apoyando el desarrollo personal y profesional de los colaboradores e implementando políticas de responsabilidad social.

12.2 VISION

Lograr que en el año 2020 seamos reconocidos por las PYMES como una de las empresas más calificadas en brindar el servicio de consultoría y auditoria en seguridad informática.

12.3 ANALISIS DOFA

Tabla 5

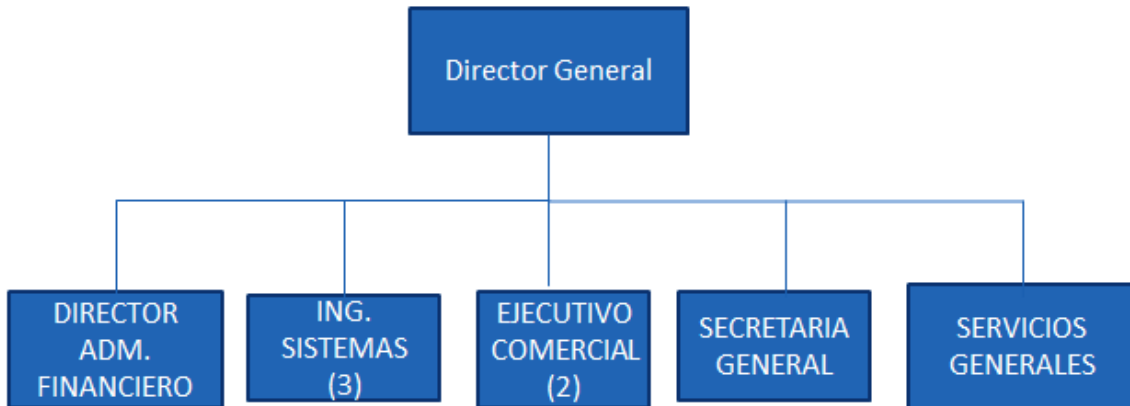
	POSITIVO		NEGATIVO	
ORIGEN INTERNO	Fortalezas	Precios mas asequibles en el mercado	Debilidades	Bajo presupuesto para iniciar la empresa
		seguimiento permanente a los modelos implantados, con nuestros clientes.		No posicionamiento en el mercado
		Conocimiento de los ingenieros en el campo de la seguridad informatica.		Falta de recursos para inversion en publicidad
		ser una empresa nueva sin vicios ni malos antecedentes en la prestación de los servicios		La llegada tarde de nuevas tecnologias al pais
		Innovacion de productos		El mercado reducido de profesionales con experiencia en el tema
ORIGEN EXTERNO	Oportunidad	El mercado objetivo no ha sido desarrollado	Amenazas	La competencia
		La seguridad informatica cada día es mas importante		El bajo conocimiento frente al tema
		Los fraudes que se presentan en el sector financiero		Bajo presupuesto de las PYMES para invertir en el servicio.
		existen muy pocas empresas dedicadas a este negocio		falta de apoyo gremial y de los mismos profesionales en ingenieria de sistemas
		La tecnologia en todas las empresas hace que existe un mercado amplio		falta de regulación

12.4 PERFILES, FUNCIONES Y SALARIOS

Tabla 6

CARGO	PROFESION	FUNCION	SALARIOS	EXPERIENCIA
Dir. General	Ing. Sistemas	Dirigir la empresa, apoyando los cierres de negocios y soportando los aspectos operativos de cada uno de los productos que se	2000000	N/A
Dir. Administrativo y Financiero	Contador publico	Encargado de las áreas administrativas y financieras de la empresa.	1600000	5 años
Ing Soporte	Ing. Sistemas	Realizar las auditorias	1600000	2 años
		Implementar el modelo de seguridad informática		
		Dictar las conferencias.		
		Capacitar al personal.		
Secretaria General	N/A	Labores de archivos	800000	3 años
		Recepcionista.		
		Elaboración de comunicados.		
Ejecutivo Comercial	N/A	Visitar a los clientes para ofrecer los servicios	600000	5 años
Servicios Generales	N/A	Mantener aseadas las oficinas	600000	N/A
		Brindar servicios de cafetería		

12.5. ORGANIGRAMA



12.6 Esquema de contratación y remuneración

El esquema de contratación se realizara a través de contratos a término indefinido, con la remuneración siguiente y pactando \$400.000 como medios de transporte no prestacionales para el Director General, los Ingenieros, los ejecutivos comerciales y el Director Administrativo y financiero:

12.7 Esquema de gobierno corporativo.

Las decisiones técnicas se tomaran por el comité técnico y de servicios que estará conformado por la gerencia general y los ingenieros de sistemas. Las decisiones administrativas se tomaran por el comité conformado por el gerente general y por el director administrativo y financiero. Las decisiones comerciales se tomaran por el comité conformado por el gerente general y los ejecutivos de cuenta.

13- COSTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS

Tabla 7

TIPO DE GASTO	MONTO MENSUAL
CAFETERIA Y ASEO	\$ 50.000
COMUNICACIÓN Y TELEFONO (7 celulares y telefonía fija)	\$ 650.000
CORRESPONDENCIA	\$ 100.000
GASTOS REPRESENTACION	\$ 1.000.000
NOMINA VENTAS	\$ 1.200.000
MEDIOS DE TRANSPORTE VENTAS	\$ 800.000
NOMINA ADMINISTRACIÓN	\$ 3.000.000
MEDIOS DE TRANSPORTE ADMINISTRACION	\$ 400.000
AUXILIO DE TRANSPORTE (administración)	\$ 140.000
AUXILIO DE TRANSPORTE (Ventas)	\$ 140.000
ACUEDUCTO	\$ 100.000
ENERGIA	\$ 100.000
ARRIENDO	\$ 1.500.000
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	\$ 150.000
	\$ 9.330.000

En la tabla anterior se detallan los costos y gastos en que incurrirá la compañía de manera mensual es decir, estos serán los costos y gastos fijos.

14- NOMINA

Tabla 8

NOMINA							
PERSONAL OPERATIVO		PERSONAL DE VENTAS		PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN			
Dir. General	2000000	Ejecutiva Comercial	600000	Dir Administrativo Y Financiero	1600000		
Medios de transportes	400000					Medios de Transporte	400000
Ing. Sistemas	1600000						
Medios de transporte	400000	Ejecutiva Comercial	600000	Secretaria	800000		
Ing. Sistemas	1600000					Auxilio de Transporte	70000
Medios de transporte	400000			Servicios Generales	600000		
Ing. Sistemas	1600000					Auxilio de Transporte	70000
Medios de transporte	400000						
TOTAL	8400000			TOTAL	2000000	TOTAL	3540000

Se detalla los salarios de personal operativo, administrativo y de ventas y en el cuadro siguiente se muestra el valor prestacional de dichos salarios.

14.1 TOTAL NOMINA MENSUAL

Tabla 9

Total nomina mensual	13940000
Seguridad Social, Prestaciones sociales	7388200
TOTAL	21328200

Mensualmente la compañía tendrá que pagar 21.328.200 por concepto de nomina incluyendo la seguridad social de cada uno de los empleados y sus respectivas prestaciones sociales.

15- GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

Tabla 10

TIPO DE GASTO	GASTOS TOTALES
CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD	\$ 4.000.000
GASTOS DE OPERACIÓN MESES IMPRODUCTIVOS	\$ 5.800.000
INVESTIGACION DE MERCADO	\$ 1.000.000
SALARIOS Y HONORARIOS MESES IMPRODUCTIVOS	\$ 27.880.000
	\$ 38.680.000

Se muestran los gastos en que se incurren en la apertura y constitución de la sociedad y también se incluye a manera informativa los gastos de aquellos meses que no se alcanza el punto de equilibrio y los ingresos son insuficientes.

16- INVERSION FIJA

Tabla 11

DESCRIPCION	CLASIFICAR COMO (SELECCIONE)	INVERSIÓN		
		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
ESCRITORIO MODULAR	MUEBLES Y ENSERES	8	1.000.000	\$ 8.000.000
MESA DE 6 PUESTOS	MUEBLES Y ENSERES	1	500.000	\$ 500.000
SILLAS	MUEBLES Y ENSERES	10	150.000	\$ 1.500.000
COMPUTADORES PORTATILES	COMPUTADORES	7	900.000	\$ 6.300.000
SERVIDOR	COMPUTADORES	1	2.000.000	\$ 2.000.000
LICENCIAS	SOFTWARE		10.000.000	10.000.000
IMPRESORA	EQUIPOS	1	500.000	\$ 500.000
TELEFONO FIJO	EQUIPOS	9	50.000	\$ 450.000
DISCO DURO EXTRAIBLE	EQUIPOS	2	250.000	\$ 500.000
VIDEO BEAM	EQUIPOS	1	1.000.000	\$ 1.000.000
UPS	EQUIPOS	1	3.000.000	\$ 3.000.000
GRECA	MAQUINAS	1	100.000	\$ 100.000
PLANTA TELEFONICA	EQUIPOS	1	2.000.000	\$ 2.000.000
				\$ 35.850.000

A continuación se detalla la relación de activos fijos que se deben adquirir para poder desarrollar el negocio, esto se registra como inversión y no como gasto por que se amortizaran de acuerdo al método de depreciación establecido legalmente

17- ASPECTOS FINANCIEROS

17.1 SUPUESTOS GENERALES

Tabla 12

Producto	UNIDADES A VENDER AÑO 1	UNIDADES A VENDER AÑO 2	UNIDADES A VENDER AÑO 3	INGRESOS AÑO 1	INGRESOS AÑO 2	INGRESOS AÑO 3
1 Capacitaciones	48	53	63	19.200.000	23.232.000	30.412.800
2 implementación modelos	36	40	48	172.800.000	209.088.000	273.715.200
3 Auditorias	48	53	63	115.200.000	139.392.000	182.476.800
4 Conferencias	12	13	16	24.000.000	29.040.000	38.016.000
TOTAL				331.200.000	400.752.000	524.620.800

Se determina como presupuesto que en el primer año se va contratar mensualmente 4 cliente que nos contraten para dictar capacitaciones, 3 clientes que nos contraten para implementar el modelo de seguridad de la información, 4 clientes para realizar auditorias donde se determine los hallazgos y debilidades en seguridad informática de tal forma que nos permitan posteriormente ofrecer la implementación de lo modelos de seguridad y por ultimo se determina organizar un evento mensual para dictar conferencias sobre los temas de seguridad informática.

Para el año 2 se estima un incremento porcentual de negociaciones del 10% y para el año 3 un incremento del 20%.

17.2 BALANCE GENERAL

Tabla 13

BALANCE DE CONSTITUCION					
ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		20.000.000	PASIVO CORRIENTE		10.906.000
CAJA Y BANCOS	20.000.000		Obligaciones Financieras	10.906.000	
			PASIVO A LARGO PLAZO		24.944.000
ACTIVO FIJOS		35.850.000	Obligaciones Financieras	24.944.000	
EQUIPOS Y SOFTWARE	25.250.000		TOTAL PASIVO		35.850.000
MUEBLES Y ENSERES	10.600.000				
			CAPITAL	20.000.000	20.000.000
TOTAL ACTIVO		55.850.000	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		55.850.000

El balance de constitución nos muestra los aportes de los socios y la adquisición de activos fijos por medio de préstamos financieros a corto y largo plazo.

17.3 Balance General Final Del Año 1

Tabla 14

BALANCE GENERAL FINAL DEL AÑO 1					
ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		47.539.120	PASIVO CORRIENTE		39.224.800
CAJA Y BANCOS	4.483.120		Obligaciones Financieras	10.906.000	
CUENTAS POR COBRAR	33.120.000		Impuestos por pagar	1.721.280	
ANTICIPO IMPTOS	9.936.000		Otras cuentas por pagar	26.597.520	
			PASIVO A LARGO PLAZO		14.038.000
ACTIVO FIJOS		29.740.000	Obligaciones Financieras	14.038.000	
EQUIPOS Y SOFTWARE	25.250.000		TOTAL PASIVO		53.262.800
MUEBLES Y ENSERES	10.600.000				
DEPRECIACION ACUMULADA	6.110.000		PATRIMONIO		24.016.320
			CAPITAL	20.000.000	
			UTILIDAD DEL EJERCICIO	4.016.320	
TOTAL ACTIVO		77.279.120	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		77.279.120

El balance general del año 1 nos muestra una utilidad equivalente al 20% del capital, los indicadores financieros son favorables y muestran que este es un negocio perdurable en el tiempo.

17.4 Balance General Final Del Año 2

Tabla 15

BALANCE GENERAL FINAL DEL AÑO 2					
ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		77.511.360	PASIVO CORRIENTE		31.037.008
CAJA Y BANCOS	15.477.600		Obligaciones Financieras	10.906.000	
CUENTAS POR COBRAR	40.075.200		Impuestos por pagar	20.131.008	
ANTICIPO IMPTOS	21.958.560		Otras cuentas por pagar	-	
			PASIVO A LARGO PLAZO		3.132.000
ACTIVO FIJOS		23.630.000	Obligaciones Financieras	3.132.000	
EQUIPOS Y SOFTWARE	25.250.000		TOTAL PASIVO		34.169.008
MUEBLES Y ENSERES	10.600.000				
DEPRECIACION ACUMULADA	12.220.000		PATRIMONIO		66.972.352
			CAPITAL	20.000.000	
			UTILIDAD DEL EJERCICIO	42.956.032	
			UTILIDAD ACUMULADA	4.016.320	
TOTAL ACTIVO		101.141.360	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		101.141.360

El balance general del año 2 nos muestra una utilidad equivalente al 214% del capital, lo que demuestra que la rentabilidad en el negocio es bastante favorable garantizando la continuidad del negocio en marcha y perdurable en el tiempo. Los bienes y derechos (activos) que posee la compañía son 3 veces las obligaciones (pasivos) es decir la solvencia de la compañía es garantía para el respaldo de negociaciones y obligaciones financieras de requerirse.

17.5 Balance General Final Del Año 3

Tabla 16

BALANCE GENERAL FINAL DEL AÑO 3					
ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVO CORRIENTE		219.030.326	PASIVO CORRIENTE		50.873.392
CAJA Y BANCOS	70.308.950		Obligaciones Financieras	-	
CUENTAS POR COBRAR	131.155.200		Impuestos por pagar	50.873.392	
ANTICIPO IMPTOS	17.566.176		Otras cuentas por pagar	-	
			PASIVO A LARGO PLAZO		-
ACTIVO FIJOS		17.520.000	Obligaciones Financieras	-	
EQUIPOS Y SOFTWARE	25.250.000		TOTAL PASIVO		50.873.392
MUEBLES Y ENSERES	10.600.000				
DEPRECIACION ACUMULADA	18.330.000		PATRIMONIO		185.676.934
			CAPITAL	20.000.000	
			UTILIDAD DEL EJERCICIO	118.704.582	
			UTILIDAD ACUMULADA	46.972.352	
TOTAL ACTIVO		236.550.326	TOTAL PASIVO Y CAPITAL		236.550.326

El balance general del año 3 nos muestra una utilidad equivalente al 593% del capital, lo que demuestra que la rentabilidad en el negocio es bastante favorable garantizando la continuidad del negocio en marcha y perdurable en el tiempo.

Los bienes y derechos (activos) que posee la compañía son 4,5 veces las obligaciones (pasivos) es decir la solvencia de la compañía es garantía para el respaldo de negociaciones y obligaciones financieras de requerirse.

17.6 FLUJO DE EFECTIVO

Tabla 17

	INGRESO POR VENTAS	INGRESO POR PRESTAMO	INGRESOS POR RECURSOS PROPIOS	TOTAL INGRESOS	EGRESOS
mes cero		10.906.000	20.000.000	30.906.000	35.850.000
mes 1	-	43.624.000	0	43.624.000	19.340.000
mes 2	-	0	0	-	19.340.000
mes 3	19.320.000			19.320.000	17.521.533
mes 4	21.058.800			21.058.800	20.521.533
mes 5	22.743.504			22.743.504	22.521.533
mes 6	24.335.549			24.335.549	22.521.533
mes 7	25.065.616			25.065.616	25.521.533
mes 8	26.569.553			26.569.553	24.521.533
mes 9	28.163.726			28.163.726	27.521.533
mes 10	29.571.912			29.571.912	31.521.533
mes 11	31.050.508			31.050.508	31.521.533
mes 12	34.000.306			34.000.306	35.521.533
mes 13	35.020.315			35.020.315	35.521.533
mes 14	34.300.211			34.300.211	35.521.533
	331.200.000	54.530.000	20.000.000	405.730.000	404.788.396
Saldo final				941.604	

El flujo de efectivo se obtiene de calcular los ingresos que obtendrá la compañía en el desarrollo de sus actividades, por aporte de socios y préstamos bancarios y las erogaciones que se ejecutan en el desarrollo del negocio por pagos de obligaciones financiera y costos y gastos, demostrando que luego de los primeros 14 meses el flujo de efectivo garantiza el pago de las obligaciones adquirida por la compañía.

17.7 INDICADORES FINANCIEROS

Definición: “Los indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. Los resultados así obtenidos por si solos no tienen mayor significado; sólo cuando los relacionamos unos con otros y los comparamos con los de años anteriores o con los de empresas del mismo sector.”. (Humberto Martínez Rueda. es.scribd.com).

17.7.1 Indicadores de liquidez

Tabla 18

RELACIÓN DE LIQUIDEZ			
Activo Corriente/ Pasivo Corriente			
	Activo Corriente	Pasivo Corriente	R. liquidez
Constitución	20000000	10906000	1,83385292
AÑO1	47539120	39224800	1,2119659
AÑO2	77511360	31037008	2,49738506
AÑO3	219030326	50873392,2	4,30540046

Por cada \$1 de obligaciones que tiene la empresa, cuenta con \$1.83 de respaldo en el momento de constitución, \$1,21 de respaldo para el primer año, \$2.49 de respaldo para el segundo año y \$4.30 de respaldo para el tercer año, esto significa que la empresa no tiene problemas de liquidez para cumplir con las obligaciones.

Tabla 19

CAPITAL DE TRABAJO			
Activo Corriente - Pasivo Corriente			
	Activo Corriente	Pasivo Corriente	C. Trabajo
Constitución	20000000	10906000	9.094.000
AÑO1	47539120	39224800	8.314.320
AÑO2	77511360	31037008	46.474.352
AÑO3	219030326	50.873.392	168.156.934

Para el primer año una vez cancelados los pasivos corrientes (obligaciones a corto plazo) el capital de trabajo es de \$8.314.320, para el segundo año \$46.474.352 y para el tercer año \$168.156.934, esto demuestra que la empresa no tendrá problemas financieros para atender las necesidades operacionales del negocio en marcha.

17.7.2 Indicadores de endeudamiento

Tabla 20

ENDEUDAMIENTO SOBRE ACTIVOS TOTALES			
Total Pasivo/ Total Activo			
	Total Pasivo	Total Activo	E. activos
Constitución	35850000	55850000	0,641897941
AÑO1	53262800	77279120	0,689226275
AÑO2	34169008	101141360	0,337834176
AÑO3	50873392,2	236.550.326	0,215063716

En el Balance de constitución se tiene comprometido \$0.64 (centavos) por cada peso de activo que se tiene, en el primer año tiene comprometido \$0.68, en el segundo año tiene comprometido \$0.33 y en el tercer año tiene comprometido \$0.21, es decir con el y transcurrir de los años el compromiso va disminuyendo lo que significa que los activos dejan de estar comprometidos con los acreedores.

Tabla 21

ENDEUDAMIENTO DE APALANCAMIENTO			
Total Pasivo/ Patrimonio			
	Total Pasivo	Patrimonio	E.Apalancamiento
Constitución	35850000	20000000	1,7925
AÑO1	53262800	24016320	2,217775246
AÑO2	34169008	66972352	0,51019573
AÑO3	50873392	185676934	0,273988755

Con este indicador se determina el grado de compromiso de los accionistas con los acreedores.

En el balance de constitución la empresa tiene comprometido el 1.79 veces el patrimonio de los accionistas, para el primer año tiene comprometido 2.21 veces, para el año segundo 0,51 veces y para el año tercero 0.27 veces, lo que significa que con el transcurrir de los años, el negocio en marcha va generando unos resultados tan favorables que el patrimonio de los accionistas deja de verse comprometido con los acreedores.

17.7.3 Indicadores de rentabilidad

Tabla 22

Margen Bruto de Utilidad					
AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
utilidad bruta	5.737.600	utilidad bruta	61.365.760	utilidad bruta	169.577.974
Ventas	331.200.000	Ventas	400.752.000	ventas	524.620.800
	0,017323671		0,153126522		0,323239136

Para el primer año por cada peso vendido la empresa genero una utilidad bruta del 1.7%, para el segundo año genero una utilidad del 15.31 % y para el tercer año genero una utilidad del 32.32 %, esto demuestra como con el posicionamiento de la empresa y el buen desarrollo del negocio, la empresa va incrementado su utilidad bruta de año a año, llegando a un porcentaje bastante interesante en el año 3.

Tabla 23

MARGEN OPERACIONAL					
AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
Utilidad operacional	5.737.600	Utilidad operacional	61.365.760	Utilidad operacional	169.577.974
Ventas netas	331.200.000	Ventas netas	400.752.000	Ventas netas	524.620.800
	0,017323671		0,153126522		0,323239136

El resultado en el primer año significa que la empresa genero una utilidad operacional equivalente al 1,73 %,

Para el segundo año la utilidad operacional es equivalente al 15,31% y para el tercer año fue del 32,32%, esto demuestra como con el transcurrir del negocio en marcha la utilidad operacional de la empresa cada vez es mayor

17.8 FUENTES DE FINANCIACION

Las fuentes de financiación serán:

Tabla 24

FUENTES DE FINANCIACIÓN	
Recursos propios	20000000
Préstamos del sector Financiero	54530000
Total	74530000

Los recursos para poder iniciar la compañía vendrán de aportes del socio y de préstamos del sector financieros que se irán pagando con las ganancias que mes a mes la compañía.

(RUEDA)

17.9 EVALUACION FINANCIERA

Tabla 25

			% sobre ingresos	% sobre inversión
inversión	20.000.000			
ingresos año 1		331.200.000		
ingresos año 2		400.752.000		
ingresos año 3		524.620.800		
utilidad año 1	11.847.600		4%	59%
utilidad año 2	67.475.760		17%	337%
utilidad año 3	175.687.974		33%	878%

Como se puede observar la inversión es recuperada después de que pasan 18 meses aproximadamente es decir el proyecto tiene una tasa de retorno culminada el segundo año del 337%.

18- CONCLUSIONES

- 1- Elaborado el estudio de mercado se pudo comprobar que para las empresas de cualquier tamaño, actividad, capital etc., que dentro de sus procesos utilice los sistemas de información es importante y necesario establecer controles que mitiguen el riesgo de la fuga de información, bien sea información propia, información de sus clientes o información de sus proveedores. Esto nos lleva a concluir que el modelo de seguridad informática puede tener bastante acogida en el mercado.
- 2- Una vez definidos los recursos técnicos que se encuentran en las fichas técnicas de cada servicio ofrecido se concluye que dichos recursos son fáciles de obtener y por lo mismo el desarrollo del proyecto en el mercado es viable.
- 3- Estructurada la Sociedad LTDA y definidos el marco legal, la estructura organizacional, los costos y gastos, se concluye que el montaje de la sociedad es viable por que los resultado de los indicadores financieros y balances proyectados lo demuestran una empresa perdurable en el tiempo y con resultados muy favorables mostrando que todo lo planeado podrá ser ejecutado.
- 4- Realizado el estudio financiero en el cual se determinaron las fuentes de financiación, los presupuestos de ingresos, costos y gastos se concluye que la empresa va ser perdurable en el tiempo, estable, va generar utilidad y permitirá generar empleo, cumplir con la responsabilidad social de dar trabajo a otras personas y retornar la inversión de los socios y generar utilidades importantes. En el primer año de operaciones la empresa ya genera una utilidad operacional de 5.737.600 lo que quiere decir que se supero el punto de equilibrio y sus operaciones son rentables.

19-BIBLIOGRAFIA

Comercio, c.d (2011) Programa Bogota Innova. Bogota.

ACIS. (2013) Lista de empresas de seguridad informatica. Recuperado de <http://www.acis.org/index.php?id=778>.

ASSURANCE. (2013)Presentacion une. Recuperado de <http://www.eqa.org/documentos/PRESENTACION%20UNE%20166002.pdf>.

MAPS, Google (2013)Google Maps. Recuperado de <https://maps.google.es/>.

MENDEZ, Rafael. Formulación y Evaluación de proyectos: Enfoque paraemprededores. 6ª Edición,Bogotá DC, 2010

RIVERA. (2013) Seguridad Informatica y Legislación Colombiana de edocs. Recuperado de <http://www.slideshare.net/astu1230/seguridad-informatica-y-legislacion-colombiana-de-edocs#btnNext>.

RUEDA. (2008) Indicadores Financieros. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/3572625/Indicadores-Financieros>.