

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y COMERCIAL PARA LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA EN
INTERNACIONALIZACIÓN Y TIC EN BOGOTÁ

PAOLA ANDREA OLARTE RUEDA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS UNIVERSIDAD EAN
FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES
LENGUAS MODERNAS
BOGOTÁ D.C. 2013

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y COMERCIAL PARA LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA EN
INTERNACIONALIZACIÓN Y TIC EN BOGOTÁ

PAOLA ANDREA OLARTE RUEDA

Trabajo de grado para optar el título de
Profesional en Lenguas Modernas

Director: MILTON BETANCOURT

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS UNIVERSIDAD EAN
FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES
LENGUAS MODERNAS
BOGOTÁ D.C. 2013

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Bogotá D. C. Marzo de 2013

DEDICATORIA

A Dios, por haberme permitido culminar mis estudios satisfactoriamente, por haberme dado la salud, la inteligencia y sabiduría para llevar a cabo mis labores como estudiante, por su infinita gracia y amor hacia mí.

A mi familia, por apoyarme en todo momento, por sus consejos, sus valores, su amor y dedicación para enseñarme a ser la mujer que soy hoy en día.

A mis profesores, por todas las enseñanzas a lo largo de la carrera, por la motivación que me brindaron para la culminación de mis estudios.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente quiero agradecer a Dios, quien me ha dado la sabiduría, las fuerzas y el entendimiento para adquirir los conocimientos necesarios durante mi carrera, porque me ha sostenido y me ha llenado de mil bendiciones en todos los aspectos de mi vida.

A mis padres Pablo Olarte y Luz Myriam Rueda, quienes me han brindado su incondicional apoyo en todo momento y se han encargado de que no me falte nada para ser la mujer que soy hoy en día.

A mis hermanos Ivonne y Andrés Olarte quienes estuvieron pendientes de mi, y me ayudaron con sus conocimientos para sacar adelante mi proyecto.

A mi tutor Milton Betancourt quien me dio las pautas para llevar a cabo esta investigación, y me hizo las correcciones necesarias para lograrlo.

Finalmente, a todos mis compañeros que me dieron ánimo para seguir adelante y me impulsaron a continuar con mi proyecto. A aquellas personas que estuvieron pendientes de mis avances para el logro de mis metas.

A todos ellos, infinitas gracias.

5.1.3.1	Concepto del producto o servicio.....	46
2.1.4	Estrategia de precio.....	49
2.1.5	Estrategia de distribución.....	51
2.1.6	Estrategia de promoción.....	52
2.1.7	Estrategia de comunicación.....	53
2.1.7.1	Slogan.....	54
2.1.7.2	Logo.....	55
2.1.8	Estrategia de Servicio.....	56
2.2	Proyección de Ventas.....	56
2.3	Plan de introducción al mercado.....	58
3.	ASPECTOS TÉCNICOS.....	60
3.1	Ficha técnica del producto o servicio.....	60
3.2	Descripción del proceso.....	61
3.3	Necesidades y Requerimientos.....	65
3.3.1	Características de la Tecnología.....	65
3.3.2	Materias primas y suministros.....	66
3.4	Localización.....	67
3.5	Plan de Producción.....	68
3.5.1	Procesamiento de órdenes.....	68
3.5.2	Capacidad de producción.....	68
3.6	Planes de control de calidad.....	69
3.7	Plan de compras.....	70
3.8	Costos de producción.....	72

3.9	Infraestructura.....	73
3.10	Convenios y alianzas estratégicas.....	74
4	ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES.....	75
4.1	Análisis Estratégico.....	75
4.1.1	Misión.....	75
4.1.2	Visión.....	75
4.1.3	Valores.....	75
4.1.4	Análisis DOFA.....	76
4.1.5	Acciones de mejora.....	78
4.2	Estructura Organizacional.....	78
4.2.1	Perfiles y funciones.....	78
4.2.2	Organigrama.....	84
4.2.3	Esquema de contratación y remuneración.....	84
4.3	Responsabilidad social y ambiental.....	85
4.4	Aspectos legales.....	86
4.4.1	Estructura jurídica y tipo de sociedad.....	86
4.5	Costos administrativos.....	87
4.6	Gastos de personal.....	88
4.7	Gastos de puesta en marcha e imagen.....	89
4.8	Organismo de apoyo.....	90
5	ASPECTOS FINANCIEROS.....	91
6	CONCLUSIONES.....	99

REFERENCIAS.....100

ANEXOS.....102

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Crecimiento de procesos de Internacionalización en Colombia

Tabla 2. DOFA empresa Accenture

Tabla 3. DOFA empresa Tecocom

Tabla 4. DOFA empresa Adema Traders

Tabla 5. DOFA empresa Asesoría y control

Tabla 6. Estadísticas de uso de internet en Sur América

Tabla 7: Precios para el servicio de consultoría

Tabla 8: Proyección de ventas

Tabla 9: Características tecnológicas requeridas

Tabla 10: Materia prima e insumos requeridos

Tabla 11: Plan de compras

Tabla 12: Compras trimestrales

Tabla 13: Costos de producción

Tabla 14. Infraestructura requerida

Tabla 15. Análisis DOFA

Tabla 16. Requerimientos y funciones Gerente General

Tabla 17. Requerimientos y funciones Auxiliar recursos humanos

Tabla 18. Requerimientos y funciones Asistente

Tabla 19. Requerimientos y funciones Consultor en internacionalización

Tabla 20. Requerimientos y funciones Consultor en Tic

Tabla 21. Costos administrativos

Tabla 22. Gastos de personal

Tabla 23. Gastos de puesta en marcha

Tabla 24. Gastos de imagen y presentación

Tabla 25. Sueldos y salarios

Tabla 26. Gastos fijos mensuales

Tabla 27. Gastos de instalación de oficina

Tabla 28. Recursos mensuales primer año

Tabla 29. Balance general mensual primer año

Tabla 30. Flujo de efectivo mensual

Tabla 31. Tabla de resultados por año

Tabla 32. Balance general por año

Tabla 33. Flujo de efectivo por año

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Porcentaje de Inversión en Tics

Figura 2. Inversión en nuevas Tecnologías a nivel mundial

Figura 3. Clasificación de empresas en Bogotá

Figura 4. Clasificación de Pymes por sector

Figura 5. Estadísticas de crecimiento en el uso de internet en Colombia

Figura 6. Respuestas pregunta No. 1

Figura 7. Respuestas pregunta No. 2

Figura 8. Respuestas pregunta No. 3

Figura 9. Respuestas pregunta No. 4

Figura 10. Respuestas pregunta No. 5

Figura 11. Respuestas pregunta No. 6

Figura 12. Respuestas pregunta No. 7

Figura 13. Respuestas pregunta No. 8

Figura 14. Logo corporativo

Figura 15. Descripción proceso de consultoría

Figura 16. Ciclo Deming

Figura 17. Organigrama institucional

GLOSARIO

Consultoría: Servicio de asesoramiento y ayuda práctica para las empresas.

Internacionalización: Conjunto de actividades que desarrollan dos o más empresas de diferentes países con el fin de obtener un beneficio económico, cultural y social.

Tic: Tecnologías de la Información y la Comunicación.

Benchmarking: Proceso para evaluar los productos o servicios entre organizaciones que realizan las mejores prácticas en el sector.

Consultor: Persona experta en un área, con la capacidad de asesorar y crear planes de mejora para las empresas.

Innovación: Novedad.

Pyme: Pequeñas y medianas empresas.

Colciencias: Ente regulador y coordinador de la investigación en ciencia, tecnología e innovación del país.

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto evaluó la posibilidad de creación de una empresa de consultoría llamada INTIC Consultores, dedicada a brindar servicios de asesoría y consultoría en las áreas de Internacionalización y Tecnologías de la Información y la Comunicación para Pymes Colombia. Inicialmente, se realizó un estudio de mercado en la ciudad de Bogotá; sin embargo, se abren nuestros servicios para empresas de cualquier ciudad interesadas en una consultoría en estos sectores.

El estudio de mercados realizado, permitió evidenciar la falta de consultoría en Internacionalización y Tic para las empresas en la ciudad de Bogotá y al mismo tiempo, la demanda en el mercado, ya que actualmente no existen muchas empresas de este tipo en la ciudad.

Para la creación y puesta en marcha de INTIC Consultores, se hace necesaria una inversión inicial de \$ **94.845.086**, dinero que será financiado con capital propio, deuda a corto y largo plazo. Con este dinero, se pretende instaurar la infraestructura adecuada para el funcionamiento de la empresa y dar inicio a las actividades de consultoría.

Como empresa emprendedora, cuenta con un personal altamente capacitado, con formación en cada una de las áreas de especialización, manejo de diferentes idiomas y excelente manejo en consultoría de empresas.

Su misión será garantizar soluciones enfocadas a nuevas tecnologías y expansión de mercados de las empresas de la ciudad de Bogotá, con una posible inserción en mercados internacionales.

INTRODUCCIÓN

La globalización, los tratados de libre comercio, los acuerdos internacionales y el crecimiento anual de las empresas, han convertido el mundo de los negocios, en uno de los temas de mayor preocupación a nivel mundial.

Teniendo en cuenta que la consultoría a nivel internacional ha tenido mayor acogida en los últimos años, se pretende crear una empresa de consultoría que brinde los servicios de asesoría en dos de las áreas de especialización más comunes en el mercado que son: Internacionalización y Tecnologías de la Información y la comunicación (TIC) con un valor agregado en los idiomas.

Por medio de modelos organizacionales orientados al manejo de organizaciones, se pretende establecer estrategias de mercado, que le permitan al cliente acceder a nuestros servicios de manera fácil y eficiente.

Los servicios INTIC Consultores, están dirigidos a aquellas compañías nacionales e internacionales con sucursales en Colombia o el exterior logrando abarcar el mercado nacional e internacional generando un alto impacto en el desarrollo económico del país.

Esta idea de negocio, surge de una vista previa a las necesidades que presentan la mayoría de empresas en el momento de tomar decisiones y direccionar la misión y visión con que fueron creadas y así lograr competir en un mercado internacional.

Sus ventajas están orientadas a la experiencia en el área de internacionalización por parte de sus consultores, quienes brindarán una asesoría con base al conocimiento frente a empresas internacionales que se mueven en el ámbito de la ciencia, la tecnología y la innovación; componentes necesarios para el crecimiento empresarial según el avance de la sociedad.

De la misma manera, el manejo de más de dos idiomas es un plus para nuestros clientes, ya que en un mundo donde las economías son cada vez más globalizadas, las pequeñas y medianas empresas requieren de capital humano muy bien capacitado o asesoría en el área.

JUSTIFICACIÓN

Según Greiner y Metzger (1983) la consultoría es una asesoría que se brinda con respecto a un tema específico por parte de personas especializadas en las diferentes áreas.

En mi opinión, las empresas de consultoría se han convertido en uno de los negocios más populares de la actualidad en Hispanoamérica como consecuencia de nuevas situaciones económicas y laborales a las que se enfrentan la mayoría de las naciones.

De acuerdo a los proyectos de creación de empresa presentados al Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación Colciencias, se puede observar que en Colombia ha aumentado el número de empresas de consultoría en distintas áreas de especialización, lo que hace este mercado uno de los más competentes a nivel nacional. Sin embargo, la mayoría de esas empresas no tienen el reconocimiento esperado y aún buscan métodos para mejorar el plan de negocio inicial, y aunque la consultoría en el país ha tenido un razonable crecimiento en los últimos años, aún se considera insuficiente ante las necesidades de las empresas colombianas y frente a lo que sucede en los países más desarrollados. Por medio de metodologías especializadas para el manejo de organizaciones, se pretende establecer estrategias de mercado, que le permitan al cliente acceder a nuestros servicios de manera fácil y eficiente.

Los servicios de esta empresa están dirigidos a aquellas compañías nacionales con sedes en Colombia y el exterior y de la misma manera, multinacionales que cuenten

con sedes en el país logrando abarcar el mercado nacional y generando impactos de internacionalización en el ámbito económico del país. INTIC Consultores es novedosa porque brinda asesoría en dos de los más importantes tipos de consultoría en el país con un plus en el manejo de idiomas realizando estudios económicos que muestren la viabilidad de las propuestas establecidas por el consultor para suplir de manera práctica las necesidades de nuestros clientes.

La estrategia de INTIC Consultores es implementar en sus consultorías todo el conocimiento adquirido en la carrera tanto en los idiomas, las tecnologías de la información y la comunicación (TICs), y la experiencia de trabajo en el área de internacionalización brindando a nuestros posibles clientes un excelente servicio orientado al crecimiento nacional e internacional y desarrollo económico en cada una de nuestras asesorías.

1. OBJETIVOS

1.1 Objetivo general

Implementar una idea de negocio que muestre la factibilidad de creación de una empresa de consultoría especializada en Internacionalización y Tecnologías de la Información y la comunicación (TIC) con el fin de promover en las empresas el crecimiento y expansión requeridos para competir en el mercado internacional haciendo uso de las nuevas tecnologías.

1.2 Objetivos específicos

1. Realizar un estudio de mercado en la ciudad de Bogotá, que permita establecer las necesidades de expansión e implementación de nuevas tecnologías en las empresas de los posibles clientes.
2. Aplicar instrumentos de recolección de datos que permitan evaluar la aceptación del servicio, demanda y expectativas de los posibles clientes.
3. Crear estrategias innovadoras de nuevos servicios a mediano plazo según las necesidades de nuestros clientes.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 Análisis del sector

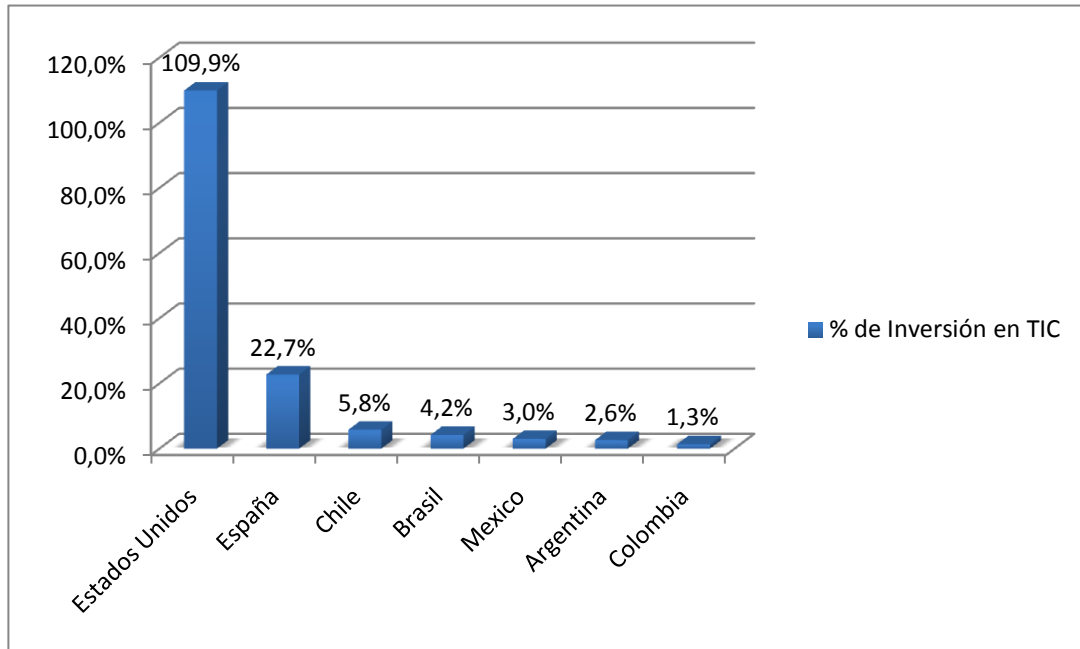
El Gobierno Nacional en conjunto con diferentes entidades internacionales, ha tratado de implementar en Colombia nuevas tecnologías de información y comunicaciones en los diferentes sectores de la economía, con el fin de promover el crecimiento del país y lograr ser un país competitivo frente a los países más desarrollados.

Actualmente, el panorama de las nuevas tecnologías puede ser opaco para algunas empresas que no cuentan con el personal capacitado para ello y esto puede volverse un factor de riesgo a la hora de evaluar la competencia y sus principales características. Parte de ello puede ser culpa de las propias empresas que prefieren no invertir en capacitaciones para su personal. Según información presentada por FUNDES (2011) en el marco de la mesa redonda "Tecnología, oportunidad de crecimiento para las Pymes en Colombia" sólo el 9% de las empresas en Colombia invierten en tecnología, y por ello es necesario que estas empresas aceleren su inversión en Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC) para ser competitivas en el mercado global.

En la siguiente gráfica basada en un estudio realizado por la World Information Technology and Service Alliance (2012) se puede ver el porcentaje de la inversión que

realiza Colombia en tecnologías de la información y la comunicación frente a países como Brasil, Chile, México entre otros.

Figura 1. Porcentaje de Inversión en Tics



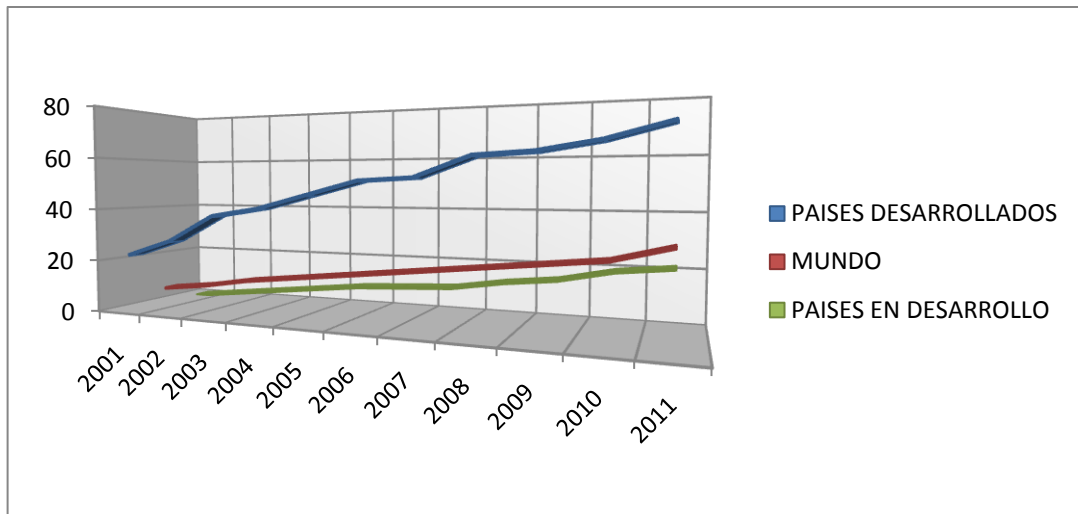
Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la figura 1, los porcentajes de inversión por cada país son: 1.34% en Colombia, 2,6% en Argentina, 5,8% en Chile, 4,21% en Brasil, 22,72% en España, 2,97% en México y finalmente 109,89% en USA.

El artículo “El indicador de Tic en Desarrollo” de Colombia Digital (2011) dice que la mayoría de las empresas en Colombia tienen acceso a internet, pero solo un 10% lo utiliza correctamente o lo usa para emprender negocios en línea o conocer de su propia idea de negocio a pesar de los avances en tecnología, las nuevas herramientas de

telecomunicaciones y el incremento en su uso durante la última década, esto basado en los resultados de un estudio realizado en Colombia y en otros lugares del mundo.

Figura 2. Inversión en nuevas Tecnologías a nivel mundial



Fuente: La autora, 2013

En la figura 2, se observa el uso de Tics en el mundo por nivel de desarrollo entre los años 2000 y 2010 donde se evidencia claramente el incremento de las nuevas tecnologías.

Hablando del componente internacional, en Colombia se han venido creando alianzas estratégicas que permiten la expansión o internacionalización de las compañías hacia mercados en el exterior. Así mismo, se ha emprendido una política de integración agresiva mediante la búsqueda de tratados de libre comercio, inversiones en diferentes países de América Latina y procesos de internacionalización de la economía colombiana.

Según un informe de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia ANDI (2011) el Producto Interno Bruto (PIB) del país, creció un 4% en el 2012 gracias a procesos internacionales tanto en importaciones como exportaciones y expansión de negocios nacionales. En mi opinión, considero que estos procesos, son los resultados de acuerdos de cooperación, convenios y tratados que se llevan a cabo en los diferentes países que consideran la internacionalización como un factor de crecimiento empresarial para la región.

En el cuadro que se muestra a continuación, se puede ver el crecimiento internacional que ha tenido el país durante los últimos años, haciendo que los procesos de internacionalización contribuyan para el desarrollo económico del país.

Tabla 1

Crecimiento de procesos de Internacionalización en Colombia

	2000	2010	2011	2012
Exportaciones	13.158	39.820	56.624	60.208
Importaciones	11.539	40.683	55.978	58.632
Convenios Internacionales	9.004	28.452	36.000	39.567
Meses evaluados	9	9	8	12

Nota. Fuente: Balance 2012 y Perspectivas 2013 de la ANDI

Como se puede ver en la tabla No. 1, cada año aumentan este tipo de intercambios y negociaciones, haciendo que el país tenga un incremento económico favorable ya que se hacen necesarias nuevas contrataciones, se genera empleo y aumentan las posibilidades de expansión de negocios para las empresas locales.

En el informe antes nombrado, se menciona que las perspectivas para el año 2013 no son muy positivas, ya que se espera una demanda internacional poco dinámica y aumento en la competencia del sector, lo cual mostraría la necesidad de fortalecer la economía del país.

Sin embargo, en muchas de las empresas colombianas existe una barrera económica y lingüística que impide que los gerentes busquen la inserción de su mercado en el exterior. Por ello se hace necesaria la creación de una empresa que pueda asesorar, capacitar y apoyar una gestión de inserción en mercados internacionales mediante una política de integración a la economía mundial.

Según un estudio realizado por la Corporación Andina de Fomento (2012), para poder aumentar cada vez más el nivel de internacionalización en el país y lograr una inserción efectiva de Colombia en la economía global, el Gobierno colombiano debe trabajar simultáneamente en tres áreas: 1) La búsqueda de un mayor acceso de las empresas nacionales a mercados en el exterior. 2) La eliminación del sesgo anti-exportador. 3) La superación de obstáculos básicos a la competitividad de la economía colombiana.

Como es evidente, aunque la primera de esas áreas es la que más ha mejorado a nivel nacional, aún queda el rezago de los avances que han tenido otros países de la región en comparación a Colombia.

2.1.1 Competencia

De acuerdo con información de una base de datos de empresas en el país llamada InfoComercial Red de Negocios (2012), actualmente Colombia cuenta con 835 empresas de consultoría en distintas áreas de especialización, lo que hace este mercado uno de los más competentes a nivel nacional., de las cuales aproximadamente 71 centran sus esfuerzos en internacionalización y 139 en temas relacionados con TIC. Ambas, por ser áreas impactantes a nivel nacional e internacional, pueden consolidarse con mayor facilidad en el mercado

2.1.1.1 DOFA de la competencia

Para hacer un análisis efectivo de la competencia, se hace uso del “Benchmarking” con el fin de comparar las empresas que realizan las mejores prácticas en el sector de consultoría en Internacionalización y Tic y de esta manera poder emplearlas y mejorarlas para brindar un mejor servicio que el ofrecido actualmente.

De acuerdo a lo anterior, se describen a continuación las cuatro empresas de mayor reconocimiento en la ciudad de Bogotá que brindan servicios de asesoría consultoría en Internacionalización y Tic.

Tabla 2

DOFA empresa Accentur

COMPETIDOR 1: ACCENTURE	
Descripción	
<p>Es una compañía española ubicada en más de 120 países en todo el mundo, experta en consultoría de gestión y servicios tecnológicos. Centran sus servicios en todos los sectores y áreas de negocio posibles, cuentan con compañías internacionales como clientes fijos y cuentan con más de 257.000 asesores en todo el mundo.</p>	
Estrategia	
<p>Su estrategia es usar toda su experiencia en gestión y TIC para lograr que sus clientes logren ser "empresas de alto desempeño", basados en su conocimiento sectorial y en las capacidades de la tecnología.</p>	
PRODUCTOS	
<ul style="list-style-type: none"> - XXXXX Análisis empresarial - XXXXX Fortalecimiento de la organización - XXXXX Solución de procesamiento de datos - XXXXX Servicios de integración de negocios de movilidad - XXXXX Reducción de complejidad en servicios - XXXXX Diseño de plataformas virtuales - XXXXX Outsourcing - XXXXX Evaluación del cliente 	
DEBILIDADES:	FORTALEZAS:
<p>Por ser una empresa internacional, cuenta con sus asesores en distintos países y esto hace que no pueda brindarse una asesoría tan personalizada e inmediata para los distintos clientes. Así mismo no centra sus esfuerzos en pymes, por tratarse de un mercado más pequeño.</p>	<p>Cuentan con experiencia en distintas áreas de la consultoría y sus clientes son en su gran mayoría, multinacionales ubicadas en varios países del mundo.</p>

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 3

DOFA empresa Tecocom

COMPETIDOR 2: TECNOCOM	
Descripción	
<p>Multinacional ubicada en varias regiones del mundo incluyendo España, Portugal y América Latina. Creada en 1967, es actualmente una de las cinco primeras empresas TIC en Europa. Cuentan con alianzas tecnológicas líderes en la industria para proveer soluciones integrales a sus clientes. Asimismo, brindan sus asesorías por medio de un grupo de expertos en tecnologías de la información, nuevas aplicaciones, digital marketing, y comercialización de productos y servicios.</p>	
PRODUCTOS	
<ul style="list-style-type: none"> - Consultoría de negocio - Outsourcing de procesos - Soluciones tecnológicas - Wikis corporativos - Mobile Apps - Servicios orientados a la arquitectura de nuevas tecnologías - Creación de software 	
DEBILIDADES:	FORTALEZAS:
<p>Los costos para los servicios de consultoría son demasiado altos y esto impide que las Pymes o empresas que se encuentran aún en crecimiento, puedan hacer uso de sus servicios</p>	<p>Tienen bastante experiencia en el sector de las TIC puesto que es su único campo de acción dentro de la consultoría. Por ser una multinacional, cuenta con clientes internacionales que amplían cada vez más su reconocimiento y experiencia en el área.</p>

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 4

DOFA empresa Adema Traders

COMPETIDOR: ADEMA TRADERS	
Descripción	
<p>Empresa de consultoría con medios especializados. Cuentan con experiencia en las áreas de turismo, medio ambiente, comercio exterior, informática y apoyo financiero. Ubicada en países como Colombia, Perú, Ecuador y Guatemala, cuenta con suficiente experiencia en procesos de internacionalización de empresas y movilidad internacional de mercados.</p>	
Estrategia	
<p>Su objetivo es brindar un servicio personalizado a cada uno de sus clientes y de esta manera, poder adaptarse a cada una de sus necesidades.</p>	
PRODUCTOS	
<ul style="list-style-type: none"> - Asesoría en internacionalización - Realización de ruedas de negocios - Consecución de aliados comerciales - Búsqueda de proveedores - Asesoramiento financiero - Ponencias en diferentes países - Estudios de mercado - Diseño de planes de expansión - Acompañamiento en mercado de destino 	
DEBILIDADES:	FORTALEZAS:
<p>No cuentan con la implementación de nuevas tecnologías dentro de sus procesos de internacionalización a los clientes.</p>	<p>Su portafolio de servicios es bastante amplio y esto atrae la atención de los clientes, puesto que se encuentran varias soluciones en una misma empresa y al mismo tiempo optimizan recursos.</p>

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 5

DOFA empresa Asesoría y control

COMPETIDOR 1: ASESORÍA Y CONTROL	
Descripción	
<p>Organización de especialistas en consultoría, asesoría legal y financiera, Outsourcing y negocios internacionales; creada en 1.989. Son un grupo de profesionales con experiencia en capacitación y cultura investigativa para proporcionar a sus clientes una adecuada orientación en cuanto a mercados en el exterior y posicionamiento de marca entre otros.</p>	
Estrategia	
<p>Brinda asesoría y consultoría a empresas en los diferentes sectores económicos generando soluciones de calidad por medio de nuevas metodologías de conocimiento y socios comerciales.</p>	
PRODUCTOS	
<ul style="list-style-type: none"> - ##### Consultoría gerencial y administrativa - ##### Negocios internacionales - ##### Asesoramiento en normas internacionales - ##### Posicionamiento de marca en el exterior - ##### Distribución física internacional - ##### Consultoría en mercados capitales 	
DEBILIDADES:	FORTALEZAS:
<p>Por ser una empresa con servicios en las diferentes áreas, no centran su especialización en la internacionalización de empresas</p>	<p>Conocimiento en normas internacionales para el comercio exterior.</p> <p>Sus precios son cómodos para Pymes y empresas en desarrollo.</p>

Nota. Fuente: La autora, 2013

2.1.1.2 Conclusiones de análisis de la competencia

De acuerdo al estudio del DOFA de la competencia, se puede observar que la mayoría de empresas que prestan servicios de consultoría en el país, no son colombianas. Las actuales empresas que prestan servicios de consultoría en internacionalización son españolas en su gran mayoría y con sedes en varias ciudades de Colombia; y esto puede hacer que la calidad del servicio no sea la misma, ya que sus headquarter no se encuentran ubicadas en el país.

En cuanto al servicio de consultoría en internacionalización se puede decir que INTIC Consultores cuenta con una gran competencia, debido a que las empresas estudiadas, cuentan con grandes servicios, experiencia y un gran mercado a su disposición. Sin embargo se debe tener en cuenta que el hecho de que brinden una consultoría tan general, puede ser un factor de oportunidad para INTIC Consultores, ya que centrará sus esfuerzos en asesorar a las empresas del país en las líneas de investigación nombradas.

Por otra parte, para la consultoría de empresas en TIC si se encuentra una gran variedad de empresas, cada una de ellas especializada en diferentes procesos, productos y servicios enfocados a las nuevas tecnologías de información y comunicación, por lo tanto este es el sector de más competencia en el momento. Sin embargo, en el estudio del DOFA de estas empresas se puede evidenciar que no están cubriendo las necesidades de las empresas colombianas.

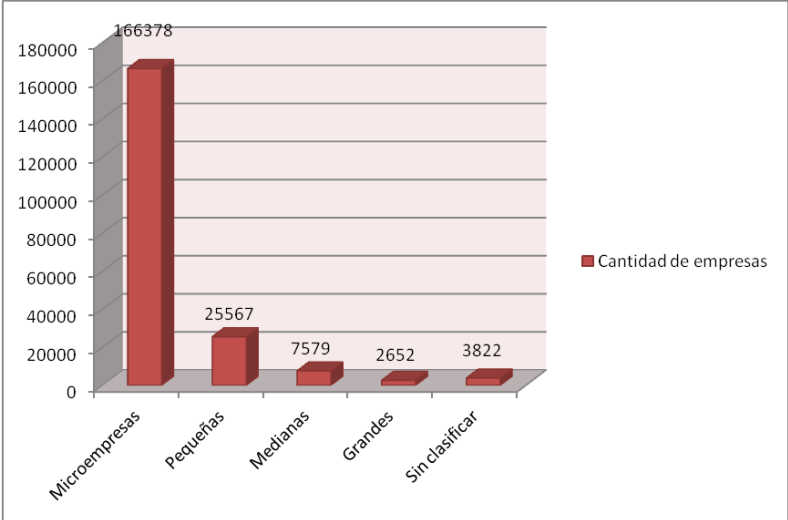
De acuerdo a lo anterior, INTIC consultores, entra al mercado siendo una empresa bastante competitiva a nivel de tecnologías, experiencia, recurso humano, innovación e investigación en el área.

2.1.2 Estudio de mercado

Según estadísticas del DANE (2012), en Bogotá existen 205.998 empresas de diferentes tamaños y distribuidas en todas las localidades de la ciudad.

En la siguiente gráfica se muestra el número de empresas de la ciudad de Bogotá según su tamaño que permite identificar gran parte del mercado base para la implementación del servicio.

Figura 3. Clasificación de empresas en Bogotá



Fuente: Base de datos del DANE, 2012

Como se puede ver en la figura 3, Bogotá cuenta con 166.378 microempresas, 25.567 pequeñas empresas, 7.579 medianas empresas y 2.652 grandes empresas; sin embargo se decide seleccionar como mercado objetivo las Pyme, puesto que son empresas un poco más grandes y dedicadas a un sectores diferentes del mercado, ya que si se seleccionan las Mipyme, se estarían incluyendo dentro del mercado objetivo empresas como: tiendas de barrio, mini mercados, talleres mecánicos, entre otras pequeñas empresas que no requieren los servicios de consultoría ofrecidos por INTIC Consultores.

Teniendo en cuenta lo anterior, se establece como mercado prioritario las Pyme, tomando como ventaja su posibilidad de expansión a mercados internacionales y la búsqueda de una posible implementación de nuevas tecnologías de la información y la comunicación, como parte de una estrategia de crecimiento económico tanto para las empresas como para el país en general.

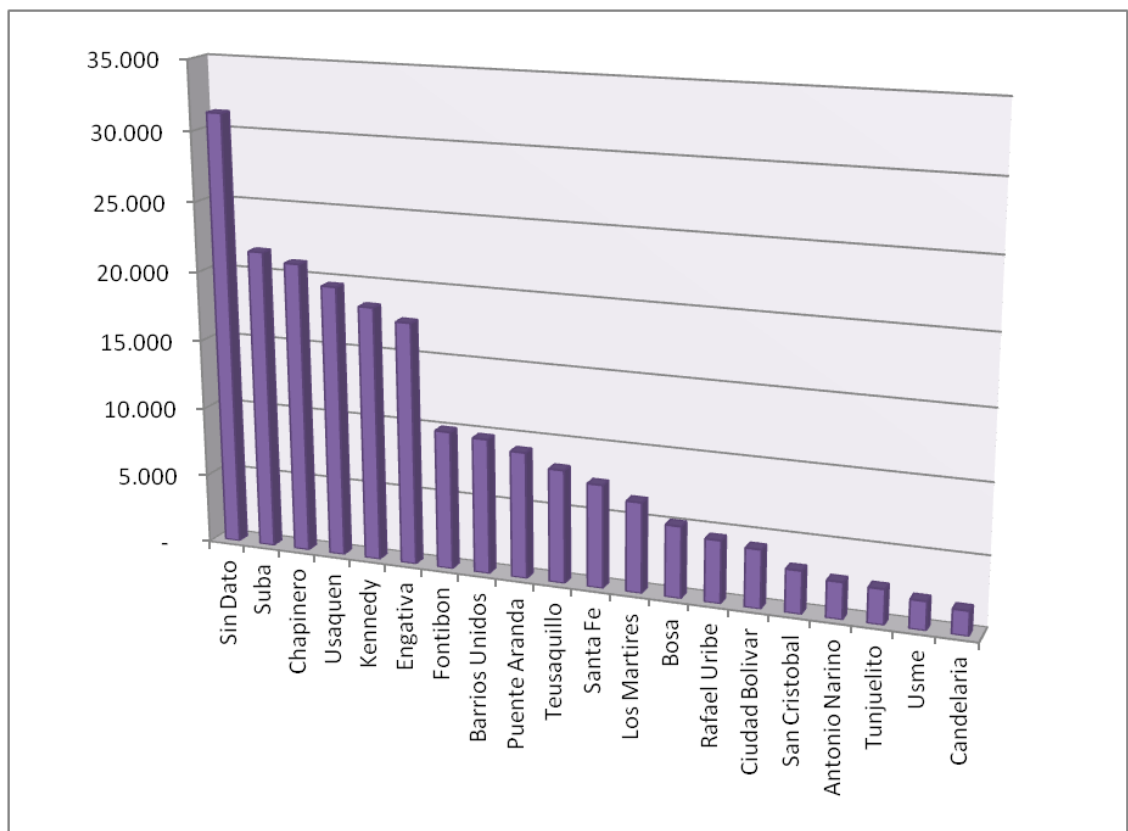
2.1.2.1 Mercado objetivo

Teniendo en cuenta las estadísticas presentadas anteriormente, el mercado objetivo de INTIC Consultores, son aquellas compañías que buscan dar a conocer sus servicios a nivel internacional y de esta manera abarcar mercados mucho más grandes, al mismo tiempo son parte de nuestro mercado objetivo, las empresas que deseen satisfacer las necesidades del cliente de manera efectiva, eficaz y eficiente con el uso de nuevas tecnologías de información y comunicación; tema que actualmente mueve el mundo de los negocios.

Hoy en día cualquier empresa puede crecer y abarcar mayor territorio con una asesoría adecuada y la implementación de técnicas que demuestren la experticia del consultor.

En el siguiente cuadro se muestra la ubicación de las empresas seleccionadas como mercado objetivo para INTIC Consultores.

Figura 4. Clasificación de PYMES por sector



Fuente: Base de datos del DANE, 2012

En la figura No. 4 de ubicación de las Pyme en la ciudad de Bogotá, se puede ver que la gran mayoría de empresas seleccionadas como mercado objetivo (más de 1.500) se encuentran ubicadas en localidades como Chapinero, Suba, Usaquén, Kennedy y

Engativa, mientras que en los demás sectores la cantidad de Pyme no supera las mil empresas. Basado en ello y en las estadísticas anteriores, se establece como mercado objetivo las Pyme ubicadas en la ciudad de Bogotá principalmente en los sectores de Usaquén, Chapinero, Suba, Kennedy y Engativa interesadas en llevar a cabo procesos de internacionalización e implementación de nuevas tecnologías de la información y la comunicación para mejorar algunos aspectos importantes ya sea en cuanto a infraestructura tecnológica, o incremento en sus ventas nacionales e internacionales por medio de asesorías en estas dos áreas.

Estos sectores se escogen, teniendo en cuenta que son las localidades en las que se encuentran el mayor número de Pymes y esto aumenta la posibilidad de contar con estas empresas como futuros clientes, ya que será más fácil y práctico, dar a conocer los servicios de INTIC Consultores, en un sector en el que se encuentra ubicado un gran número de empresas,

2.1.2.2 Características del mercado objetivo

El mercado objetivo de INTIC Consultores son empresas que tienen dentro de su misión y visión “posicionarse en el mercado internacional a mediano o largo plazo” pero a través del tiempo se ha hecho más difícil esta tarea de darse a conocer en el exterior; al mismo tiempo son empresas que han crecido a nivel nacional y desean expandir sus ideas de negocio y abarcar mercados mucho más amplios a nivel internacional. Las compañías interesadas en consultoría en TIC son empresas con un bajo nivel de

conocimiento o experiencia en el área de la tecnología, por lo tanto necesitan mejorar sus procesos internos y externos con el fin de disminuir recursos, apropiarse de las nuevas tecnologías, entrar a un mercado más competitivo y satisfacer las necesidades de sus clientes por medio de herramientas tecnológicas e innovadoras. Estas empresas no cuentan con personal capacitado en el área, con experiencia en procesos de internacionalización, manejo de varios idiomas y conocimientos de TIC, por lo tanto buscan asesoría para cumplir sus objetivos.

En el siguiente cuadro se observa el porcentaje de uso de internet, (una de las tecnologías de información y comunicación más desarrolladas hasta el momento) dentro de los países de Sur América;

Tabla 6

Estadísticas de Uso de de Internet en Sur America

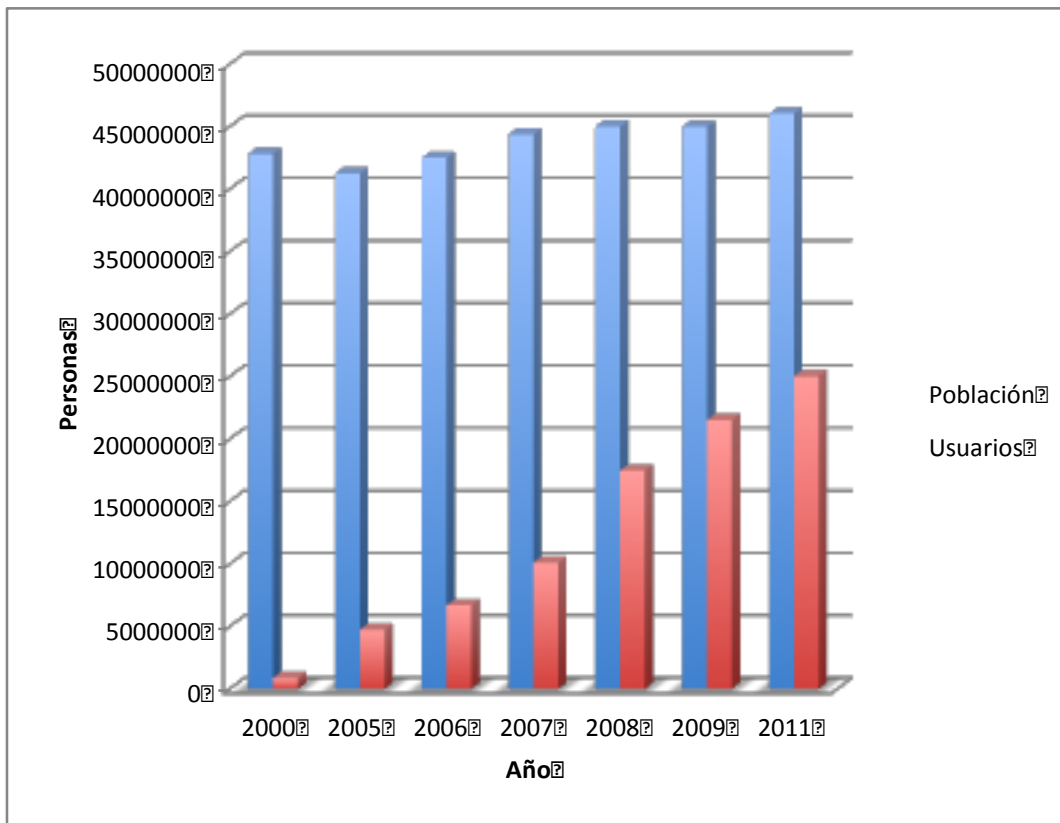
SUR AMERICA	Población (2011 Est.)	% Población S.A.	Usuarios de Internet, 31-Dec-2011	% Población (Penetración)	Crecimiento (2000-2011)	% Usuarios S.A.
Argentina	41769726	10,4%	28000000	67,0%	1020	16,2%
Bolivia	10118683	2,5%	1985970	19,6%	1555	1,1%
Brazil	203429773	50,9%	79245740	39,0%	1484	45,8%
Chile	16888760	4,2%	10000000	59,2%	469	5,8%
Colombia	44725543	11,2%	25000000	55,9%	2747	14,4%
Ecuador	15007343	3,8%	4075500	27,2%	2164	2,4%
Falkland Islands	314	0,0%	29	9,2%	0	na
French Guiana	23569	0,0%	6148	26,1%	2974	0,0%
Guyana	744768	0,2%	225593	30,3%	7419	0,1%
Paraguay	6459058	1,6%	1523273	23,6%	7516	0,9%
Peru	29248943	7,3%	9973244	34,1%	298	5,8%
Suriname	491989	0,1%	165733	33,7%	1316	0,1%
Uruguay	3308535	0,8%	1855000	56,1%	401	1,1%
Venezuela	27635743	6,9%	10976342	39,7%	1055	6,3%

Nota. Fuente: www.internetworldstats.com/stats15.htm

De acuerdo a la tabla No. 6, se puede observar que Colombia es un país con alto porcentaje de acceso a internet en comparación con otros países de América Latina. Sin

embargo, no es suficiente para cubrir las necesidades a las que se enfrentan las diferentes empresas debido a la globalización.

Figura 5. Estadísticas de crecimiento en el uso de internet en Colombia



Fuente: <http://www.Internetworldstats.com/sa/co.htm>

Como muestra la figura No. 5, el número de usuarios de internet a crecido en los últimos años, y esto demuestra que cada vez son más las personas que hacen uso de esta herramienta para las diferentes actividades (empresariales, académicas o personales).

Teniendo en cuenta las gráficas anteriores y el estudio de mercado realizado, se define que el mercado objetivo de INTIC Consultores, serán Pymes que se encuentren ubicadas en las localidades de Engativa, Suba, Usaquén, Chapinero y Kennedy sin

importar su actividad o el sector de negocios en el que se encuentren; esto debido a que los servicios de consultoría en Tic o Internacionalización, pueden aplicarse a todo tipo de mercado.

2.1.2.3 Herramienta de información del mercado objetivo

Para realizar una investigación de mercados, se hace completamente necesaria la implementación de una herramienta que permita recolectar datos de manera concreta y ágil. Así mismo, debe ser un mecanismo que permita evidenciar el mercado objetivo, descubrir sus necesidades, evaluar la demanda y de esta manera visualizar la posibilidad de prestación de un nuevo servicio que cubra las necesidades del mercado.

Una de las herramientas de recolección de información más comunes, es la encuesta, que permite recaudar datos por medio de un cuestionario previamente determinado, y que va dirigido a una muestra representativa del mercado.

La encuesta ha sido usada en este caso, siendo aplicada a 10 Pymes en la ciudad de Bogotá, representadas por sus gerentes o representantes legales, que nos permite realizar el estudio de prefactibilidad comercial de INTIC y al mismo tiempo, conocer los intereses de nuestros futuros clientes.

Las empresas encuestadas son Pymes que pertenecen a diferentes sectores económicos tales como sector industrial, comercio, comunicaciones, transporte, educativo y financiero. Se seleccionaron estas empresas debido a que no son lo suficientemente conocidas a nivel nacional y no han crecido lo suficiente en los últimos

años debido a la falta de implementación de ciertas estrategias en nuevas tecnologías o internacionalización de sus productos y servicios. Las empresas encuestadas tienen planteada como estrategia de mercadeo, la introducción a nuevos sectores del mercado y la utilización de nuevas tecnologías para ser más competitivas; sin embargo, por la falta de conocimiento en el área no han logrado su objetivo y esto hace que se conviertan en posibles clientes para INTIC Consultores.

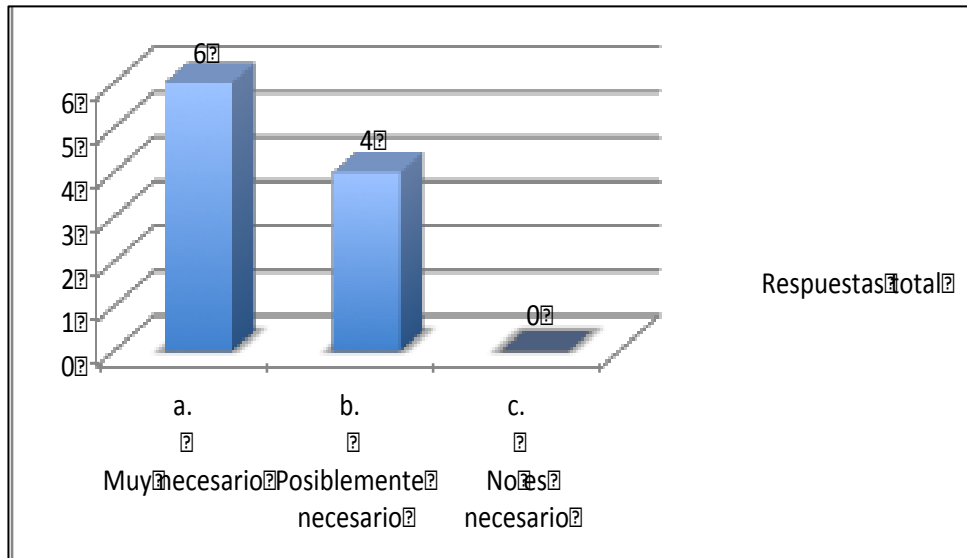
Teniendo en cuenta lo anterior, estas encuestas fueron enviadas por medio de un correo electrónico a las 10 empresas ya que son la muestra representativa del sector, con el fin de facilitar el modo de respuesta para nuestros encuestados. Ver Anexo

2.1.2.4 Resultados de la herramienta de información

Una vez realizadas las encuestas, se procedió a tabular toda la información recibida, para poder realizar un análisis cuantitativo y cualitativo de cada una de las preguntas realizadas a los encuestados que permita evaluar la posibilidad de creación de una empresa que brinde estos servicios de consultoría en el sector. A continuación se describen cada una de estas preguntas con su respectivo análisis.

1. ¿Qué tan necesario considera que es un servicio de consultoría en su empresa?

Figura 6. Respuestas pregunta No. 1

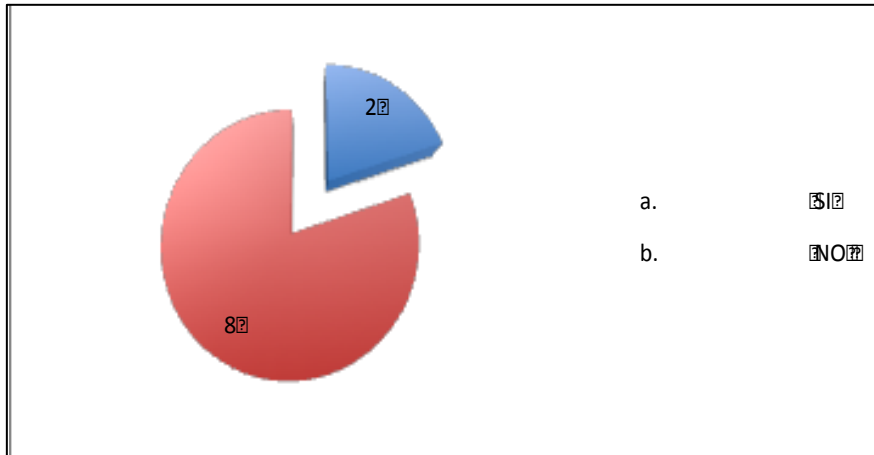


Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la figura 6, el 60% de los gerentes encuestados, consideran muy necesaria la implementación de los servicios de consultoría en sus empresas para mejoras en sus diferentes procesos. El 40% restante consideran que posiblemente podrían solicitar los servicios de consultoría, sin embargo no piensan que sea tan necesario.

2. ¿Alguna vez le han ofrecido el servicio de consultoría en Internacionalización para su empresa?

Figura 7. Respuestas pregunta No. 2

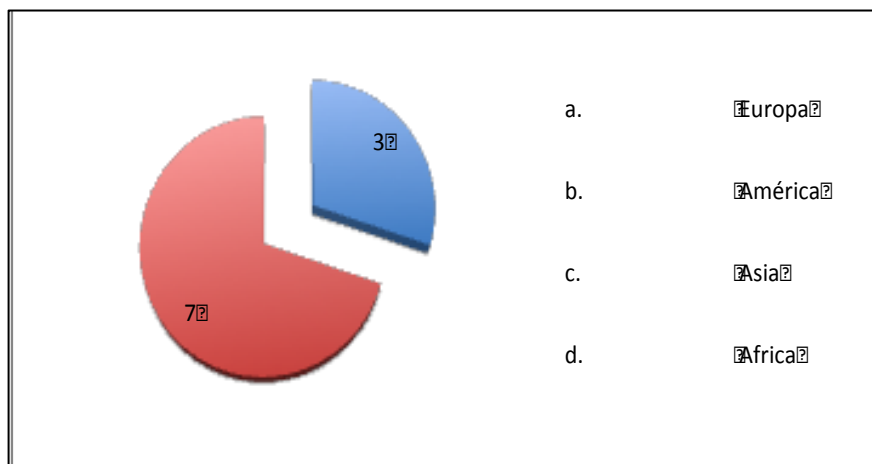


Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la figura 7, el 80% de los encuestados aseguran no haber recibido ofertas de servicios de consultoría en temas de internacionalización. En cambio el 20% restante si han recibido en algún momento información sobre este tipo de consultoría para sus empresas.

3. ¿En qué continente vería más productiva la expansión de su negocio?

Figura 8. Respuestas pregunta No. 3

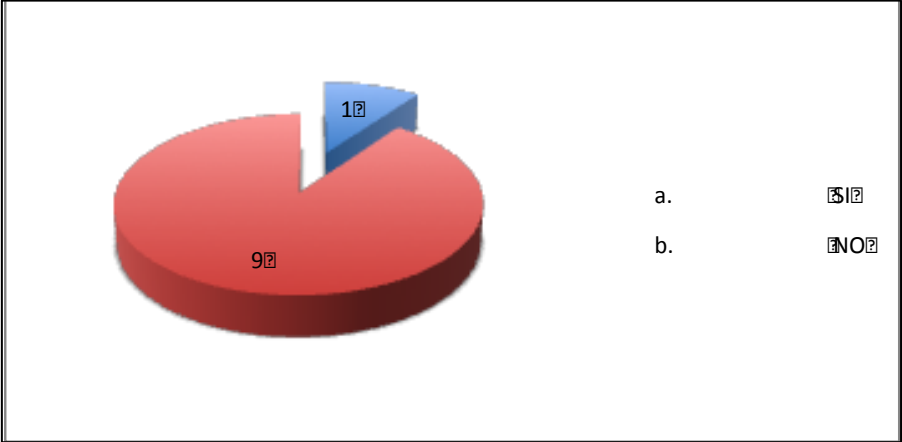


Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la figura 8, el 70% de las empresas encuestadas por medio de sus gerentes, se muestran interesados en expandir sus productos y servicios hacia países de América, mientras que el 30% restante estarían interesados en hacerlo en países europeos. Con relación a Asia y África, ninguno de los encuestados se mostró interesado.

3 ¿Actualmente su empresa cuenta con convenios o alianzas estratégicas con empresas en el exterior?

Figura 9. Respuestas pregunta No. 4

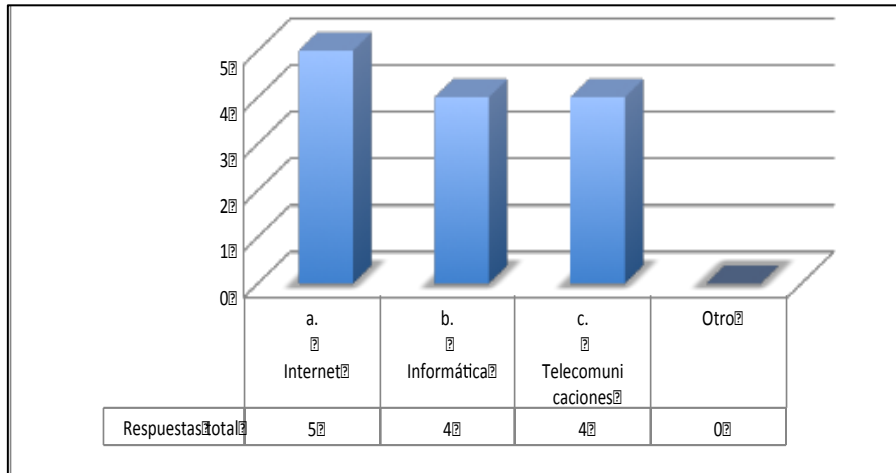


Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la figura 9, el 10% de los gerentes encuestados, aseguran contar con alianzas o convenios internacionales para la producción o prestación de sus productos o servicios. Por el contrario, el 90% no cuentan con ninguno de estos convenios internacionales.

4 ¿Cuál de las siguientes tecnologías es la más usada en su empresa?

Figura 10. Respuestas pregunta No. 5

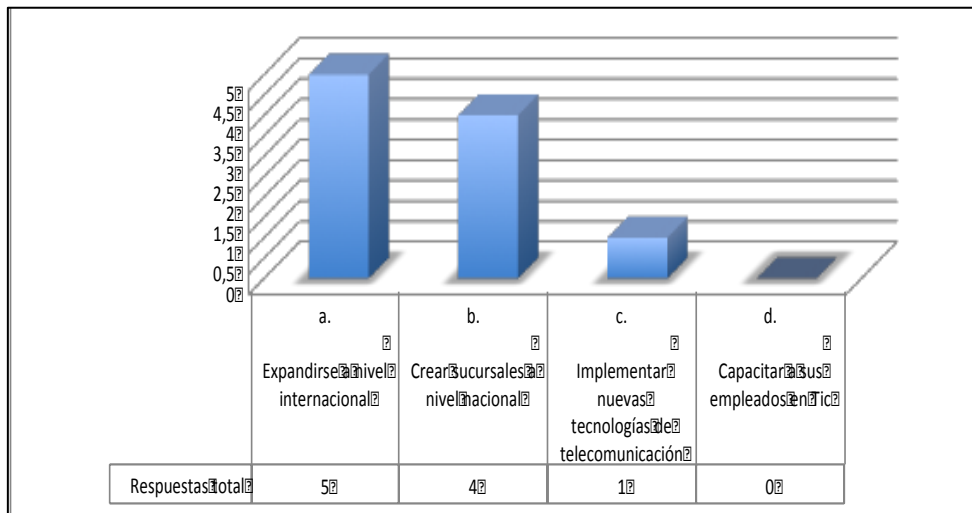


Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la figura 10, el 50% de los encuestados aseguran que la Internet es la herramienta tecnológica más usada en sus empresas. El 40% consideran que la informática y las telecomunicaciones son usadas en igual proporción en cada una de las empresas respectivamente.

5 Para el crecimiento de su empresa estaría interesado en:

Figura 11. Respuestas pregunta No. 6

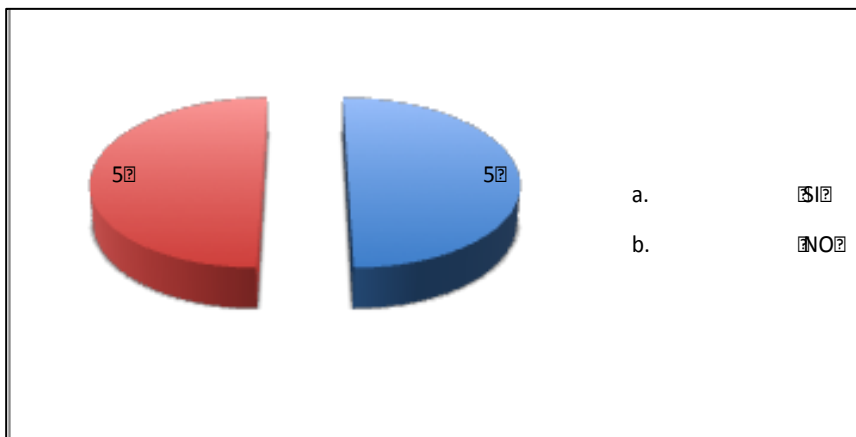


Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la figura 11, el 50% de los encuestados, muestran su interés en expandirse a nivel internacional con el fin de aumentar el crecimiento de sus empresas. El 40% están interesados en crear otras sucursales a nivel nacional y el 10% restante prefieren implementar nuevas tecnologías de telecomunicación.

6 ¿Considera que su empresa cuenta con las herramientas tecnológicas suficientes para afrontarse al mercado actual?

Figura 12. Respuestas pregunta No. 7

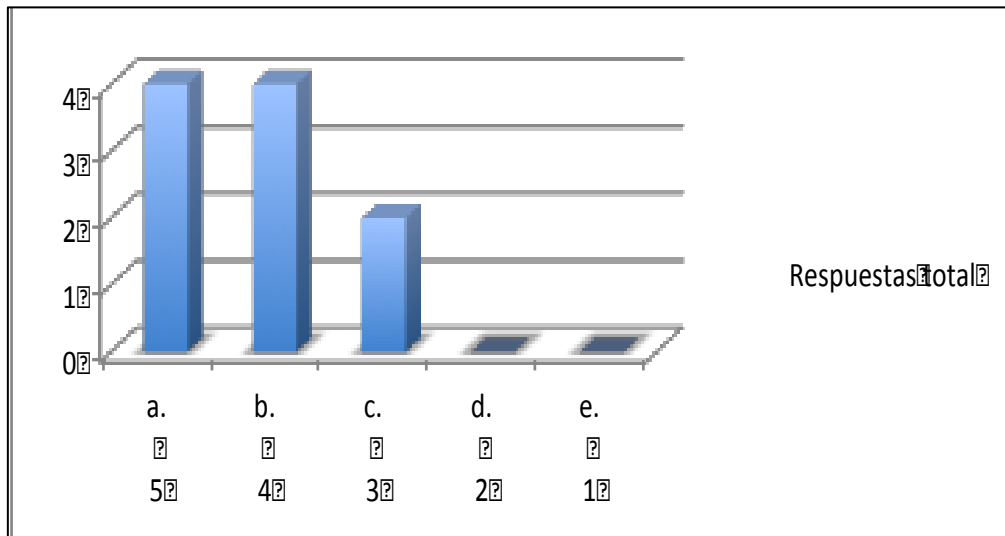


Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la figura No, 12 los gerentes encuestados, el 50% considera contar con las herramientas tecnológicas necesarias para afrontare al mercado actual. Sin embargo el otro 50% asegura no contar con los elementos tecnológicos necesarios para ello.

7 En la escala del 1 al 5 indique que tan interesado estaría en conocer los servicios de una empresa que brinde consultoría en internacionalización y Tic siendo 5 el mayor grado de interés.

Figura 13. Respuestas pregunta No. 8



Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la figura 13, el 40% de las empresas encuestadas consideran que están muy interesados en conocer los servicios de una empresa de consultoría en Internacionalización y Tic. Otro 40% se muestran simplemente interesados y el 20% restante considerarían esta opción..

2.1.2.5 Conclusiones de la herramienta de información aplicada

Como conclusión de las encuestas que se realizaron a las 10 Pymes de la ciudad de Bogotá, se puede decir que más del 50% de los encuestados estarían interesados en

conocer y contratar los servicios de una empresa que brinde consultoría en las áreas de internacionalización y Tic, con el fin de mejorar la calidad de sus servicios y buscar nuevas opciones de mercado.

Gracias a los resultados de esta encuesta, se ve más factible la creación de INTIC Consultores, se ven oportunidades de negocio y opciones de crecimiento debido a que cada día las tecnologías aumentan y se incrementa su uso para las diferentes actividades diarias de las empresas. Así mismo, se encuentran en constante aumento, la creación de alianzas con entidades del exterior gracias a los acuerdos de libre comercio y la actual globalización.

Sin embargo, también se hace visible que las diferentes empresas prefieren invertir más en implementar nuevas tecnologías para sus empresas, que en buscar nuevos mercados en el exterior; y aunque es un tema que apenas está tomando posicionamiento en el país, se hace necesario fortalecer lazos internacionales y fomentar esta cultura empresarial y competitiva en los empresarios de la ciudad para poder crear la necesidad de nuestro servicio.

2.1.3 Estrategia del producto

2.1.3.1 Concepto del producto o servicio

Al mismo tiempo en el que la economía mundial va girando en torno a nuevas tecnologías y procesos de movilidad de mercados, es necesario que las empresas

nacionales se encuentren capacitadas, de tal forma que puedan competir no solo con compañías nacionales, sino también con empresas que brindan sus mismos productos o servicios en el exterior.

Para el caso de INTIC Consultores, sus servicios se encuentran orientados a la implementación de nuevas tecnologías y procedimientos de internacionalización para Pymes, facilitando su desarrollo, crecimiento e inserción en mercados competitivos.

Teniendo en cuenta los servicios que actualmente ofrece la competencia, las necesidades de las empresas colombianas y los resultados obtenidos de las encuestas realizadas, se decide implementar una serie de productos y servicios para los cuales contamos con el personal capacitado, especializado y con una experiencia investigativa y técnica en los temas que aquí se abarcan.

A continuación se describe el listado de servicios que ofrecerá INTIC Consultores:

Servicios en TIC:

- Evaluación de la arquitectura empresarial
- Procesamiento de datos
- Capacitación de nuevas tecnologías
- Asesoría en Tic de calidad

En este servicio, se pretende hacer una evaluación a la plataforma de telecomunicaciones interna y externa en la empresa de nuestro cliente. De esta manera, se podrán evaluar las fallas, tecnologías necesarias y posibles soluciones para la mejora inmediata según el requerimiento del cliente. Nuestra asesoría llega hasta el punto de

evaluar, sugerir soluciones, capacitar a los empleados con respecto a las tecnologías seleccionadas y si el cliente lo desea, implementarlas para dar inicio a la solución planteada por INTIC Consultores.

Servicios en Internacionalización:

- Asesoría en análisis del sector
- Asesoría en posicionamiento de marca
- Asesoría en distribución de marketing
- Evaluación de mercados en el exterior
- Asesoría en convenios colaborativos internacionales
- Consultoría en elaboración de alianzas estratégicas

En los servicios de consultoría en internacionalización, se pretende asesorar a las empresas con respecto a posibles contactos o convenios internacionales, que podrían ayudar a la expansión de los negocios de nuestros clientes. En este caso, la asesoría va desde hacer un estudio del mercado a nivel internacional, evaluar los posibles interesados en alianzas estratégicas y capacitar a los empleados en los nuevos procesos que se llevarían cabo con los convenios mencionados.

Como conclusión del servicio que ofrecerá INTIC Consultores, se puede definir como valor agregado, la unión de beneficios ofrecidos por las demás empresas de internacionalización en el área, más el manejo y conocimiento de más de tres idiomas por parte de los asesores que brindarán las consultorías para las diferentes empresas. Además de ello se cuenta actualmente con la facilidad para crear las alianzas y convenios necesarios para llevar a cabo una de mas propuestas más interesantes que se

ofrecen al mercado objetivo (inserción de mercados en el exterior). Esto debido a los actuales contactos y que se tienen con multinacionales de los diferentes sectores económicos en más de tres países en el mundo.

Por otra parte, INTIC Consultores agrega a sus servicios, la posibilidad de obtener capacitaciones totalmente gratis en las áreas de actuación de la consultoría ofrecida, para las personas que ingresen al portal web y deseen tener información al respecto. Esto será un valor agregado sin costo alguno que atraerá la atención de empresarios que requieran de actividades de formación para ellos mismos y sus empleados.

2.1.4 Estrategia de Precio

Teniendo en cuenta los precios en los servicios de la competencia, la capacidad de endeudamiento de las Pymes y los beneficios que contrae la globalización y los acuerdos de libre comercio, se establece como estrategia de precio de INTIC Consultores, el cobro de un valor rentable para nuestra empresa y para los usuarios. Un valor que pague los servicios completos de una consultoría en cualquiera de nuestras especialidades (internacionalización o Tic) en la etapa inicial y de introducción al mercado, haciendo posible que las empresas interesadas en nuestros servicios vean una opción completa de consultoría en nuestra empresa y al mismo tiempo, una posibilidad económicamente factible, para hacer una inversión que permita mejorar sus ingresos y ser más competitivas.

Estos precios se han definido, luego del estudio y evaluación de listas de precios para contratos de consultoría generados por diferentes empresas y entidades del Estado Colombiano, en los que se debe tener en cuenta que el valor total de estos servicios, debe cubrir los gastos de personal, desplazamiento, alquiler de equipos, evaluación del sector, capacitaciones y demás requerimientos necesarios para el proyecto en cuestión.

Adicionalmente, se evalúa la capacidad de endeudamiento de las Pyme y el valor que estas empresas estarían dispuestas a pagar, para recibir los servicios de consultoría que ofrece INTIC Consultores, tal como lo demuestran los informes de avance e informes finales de proyectos presentados al Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación Colciencias que han sido financiados o que se encuentran en marcha actualmente.

Este costo se acordará previamente con la empresa cliente, teniendo en cuenta lo siguiente: Tamaño de empresa, tipo de consultoría (internacionalización o Tic) y duración del proyecto

Tabla 7

Precios para el servicio de consultoría

	INTERNACIONALIZACIÓN		TIC	
	de 1 a 3 meses	de 3 a 6 meses	de 1 a 3 meses	de 3 a 6 meses
Pequeñas empresas	\$ 25.000.000	\$ 45.000.000	\$ 20.000.000	\$ 40.000.000
Medianas empresas	\$ 35.000.000	\$ 50.000.000	\$ 30.000.000	\$ 50.000.000

Nota. Fuente: La autora, 2013

Estos precios serán acordados con el cliente en el momento de firmar los respectivos contratos, puesto que puede haber modificaciones según la duración de la consultoría e implementación de servicios que se realicen en la empresa.

2.1.5 Estrategia de distribución

Para los servicios de consultoría en Internacionalización y Tic, se implementará una estrategia de distribución masiva aprovechando los recursos modernos de las nuevas tecnologías y la facilidad de acceso a internet por parte de las Pymes.

Para ello, contaremos con el diseño de un sitio web 2.0 que permitirá la conexión de todos nuestros clientes al mismo tiempo, facilitará la interoperabilidad entre las diferentes plataformas que manejemos y permitirá el acceso a cada uno de nuestros servicios con un solo clic.

Así mismo nuestro portal contará con opciones para acceder a cursos de corta duración totalmente gratis, para los usuarios que deseen tener un conocimiento básico de lo que son las nuevas tecnologías de información y comunicación o procesos de internacionalización de empresas. Esto servirá como estrategia para atraer a futuros clientes, que vean en nuestra plataforma, un conjunto de cualidades que les permitirán incrementar el nivel de desarrollo de su empresa.

Por otra parte, contaremos con bases de datos obtenidas de la Cámara de Comercio, para el envío masivo información digital, acerca de los productos y servicios

que brindará INTIC Consultores. Para atraer la atención de nuestros posibles clientes, serán enviadas noticias de interés relacionadas con el sector y posteriormente, se mostrarán los productos que ofrecemos.

2.1.6 Estrategia de promoción

Teniendo en cuenta el número de usuarios con acceso a internet en el mundo, la mayor estrategia de promoción de INTIC Consultores, será por medio de la web. Como se mencionó en la estrategia de distribución, contaremos con una página web 2.0. Esta es una herramienta interactiva que facilitará la comunicación con nuestros clientes y la divulgación de cada uno de nuestros servicios. Por medio de esta plataforma, daremos inicio a la comercialización de la empresa, se hará publicidad y podremos conocer los gustos, necesidades e intereses de nuestros posibles clientes.

Al mismo tiempo, permitirá que todas las personas que ingresen a nuestro portal, conozcan nuestros alcances y puedan tener acceso a las 4P del mercadeo manejado por INTIC Consultores que son:

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción

Dentro de la estrategia de promoción se implementarán diferentes métodos para hacer de la página web un lugar interactivo que llame la atención de empresarios en todos los sectores económicos del país.

- E-commerce
- Blog corporativo en el portal web
- Difusión por medio de redes sociales
- Wikis corporativos
- Dooh
- Mobile Apps
- Podcast y Videoblogs
- Advergames
- Mail marketing
- Rich media Ads

2.1.7 Estrategia de comunicación

INTIC Consultores tendrá una comunicación directa con los usuarios por medio del portal interactivo en el que encontrarán información general de la empresa como historia, misión, visión, objetivos, productos y servicios, ubicación, nuestros clientes, portafolio empresarial, noticias de interés en negocios internacionales y nuevas tecnologías, y nuestro grupo de consultores.

De la misma manera, esta información será enviada por medio de correo electrónico, y posteriormente en una revista que se publicará semestralmente con investigaciones realizadas por nuestros consultores y resultados obtenidos con nuestros clientes. Así mismo se espera contar con la publicación de artículos en revistas indexadas especializadas en Pymes, que estén dirigidas a la comunidad empresarial y del Estado, y de acuerdo a las experiencias con los clientes, se podrán implementar resultados de consultoría en diarios económicos del país.

En adición a ello, se toma como estrategia de comunicación el diseño de un logo y slogan que sirva para atraer a los usuarios de una manera innovadora y llamativa. Se espera con estas dos herramientas, dar a conocer el nombre de nuestra empresa y los servicios que se brindarán en las diferentes áreas.

2.1.7.1 Slogan

Dando inicio a la estrategia de comunicación, se define el slogan de la compañía que es:

INTIC Consultores “Hace más fácil el crecimiento de tu empresa”

Se determina como slogan esta frase porque hace referencia a la labor que cumplirá INTIC Consultores con cada uno de sus clientes, ya que lo que se busca, es lograr la expansión de mercados hacia el exterior, la implementación de nuevos servicios estratégicos y la sistematización de trámites o servicios ya ofrecidos por las empresas colombianas, aumentando su capacidad competitiva y su crecimiento a nivel nacional y posteriormente internacional.

2.1.7.2 Logo

Figura 14. Logo Corporativo



Fuente: La autora, 2013

Para la definición del logo, se elige el color azul porque representa el servicio que se quiere brindar a los clientes, es un color que representa confianza y creatividad. Está en forma rectangular porque representa que se está ofreciendo un servicio en lugar de un producto. Dentro del logo se definen las iniciales de la empresa Intic Consultores Sas, para que los clientes puedan recordar su nombre con facilidad haciendo uso de su abreviatura. También se establece de forma sobria, ya que demuestra seriedad y compromiso para los futuros clientes y se espera una buena aceptación dentro del mercado.

2.1.8 Estrategia de Servicio

Como estrategia de servicio, se brindarán capacitaciones constantemente al personal de la compañía, permitiendo de esta manera procesos de retroalimentación y divulgación de nuevos métodos de atención al usuario. Así mismo, contaremos con un sistema de gestión de calidad por medio de la certificación ISO 9000 que facilitará el seguimiento que se realice a cada una de las solicitudes, reclamaciones o consultas que realicen nuestros usuarios.

Teniendo en cuenta lo anterior, y las reglamentaciones de atención al ciudadano de acuerdo al Código Contencioso Administrativo, contaremos con una plataforma que permita el envío de cualquier tipo de solicitud para nuestra empresa, y el seguimiento a su respuesta por medio de un Ticket que le permitirá a los usuarios conocer el estado de su petición, la respuesta dada y la oportunidad de comunicarse nuevamente.

Así mismo, se creará una opción dentro de nuestro portal web para atención por medio de un chat directo con uno de nuestros asesores, teniendo en cuenta que mientras INTIC Consultores se encuentra en una etapa de introducción al mercado, no se hace necesaria la implementación de un call center de servicios.

2.2 Proyección de ventas

Teniendo en cuenta que los primeros meses de consolidación de INTIC Consultores no serán tan productivos, se hará énfasis en una etapa de reconocimiento y

posicionamiento de la marca en el sector de las Pymes. A partir de ese momento se podrá empezar a establecer una proyección de ventas de acuerdo al tipo de consultoría solicitada, tamaño de la empresa y duración de la asesoría por parte de INTIC Consultores. Según esto, se determina una proyección de ventas durante los tres primeros años, separando el número de consultorías que se realizarán en Internacionalización y en Tic

Tabla 8

Proyección de ventas

	Año 1		Año 2		Año 3	
	Internacionalización	Tic	Internacionalización	Tic	Internacionalización	Tic
Enero	0	0	2	3	3	4
Febrero	0	0	2	3	3	3
Marzo	0	1	3	5	3	4
Abril	1	1	3	7	5	7
Mayo	1	2	4	7	5	7
Junio	1	2	5	7	5	6
Julio	2	2	5	8	6	6
Agosto	2	3	5	7	6	7
Septiembre	2	3	4	8	7	10
Octubre	2	3	6	8	7	10
Noviembre	1	2	6	8	7	9
Diciembre	1	2	4	5	8	9

Nota. Fuente: La autora, 2013

Como se puede ver en la tabla No. 8 se espera que los primeros meses de operación de la empresa sean únicamente para hacer la publicidad respectiva y darse a conocer en el mercado por medio de la estrategia de comunicación planteada anteriormente.

Se espera dar inicio a las labores de consultoría en Tic a partir del tercer mes de creación de la empresa, y en el cuarto mes los servicios de consultoría en Internacionalización. Durante el primer año no se espera un crecimiento sustancial ya que se debe contar con un tiempo prudencial para el posicionamiento en el mercado.

Esta proyección de ventas se hace de acuerdo a la oferta y demanda del mercado actual, debido a que los temas de Internacionalización y Tic son cada vez más llamativos a nivel global y se convierten en herramientas necesarias para la competitividad entre empresas del mismo sector, se deduce que en tres años las Pyme de la ciudad de Bogotá verán con mayor importancia la implementación de estas estrategias.

2.3 Plan de introducción al mercado

El plan de introducción al mercado, será inicialmente un recorrido por los diferentes sectores de la ciudad, en donde se encuentran ubicadas las Pymes. En este recorrido se hará entrega de flyers y folletos con la información de INTIC Consultores para dar a conocer la existencia de la empresa.

Posteriormente, se enviarán correos masivos a las diferentes empresas, ofreciendo cursos virtuales de corta duración totalmente gratis y de esta manera se espera llamar la atención del mercado objetivo. Estos cursos serán sobre temas básicos

de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, y también algo de procesos de internacionalización de mercados.

Una vez sea cautivada la atención de nuestro mercado objetivo, se podrá dar inicio a un plan de publicidad por medio de las redes sociales, banners, avisos publicitarios, conformación de redes de conocimiento entre empresarios, talleres o seminarios dictados totalmente gratis para los gerentes de Pymes en Bogotá, por especialistas en los temas de tecnología y negocios internacionales.

3. ASPECTOS TÉCNICOS

3.1 Ficha técnica del producto o servicio

Servicio: Consultoría en temas relacionados con Internacionalización y Tic.

Usuarios: Pyme de la ciudad de Bogotá inicialmente ubicadas en las localidades de Engativa, Kennedy, Usaquén, Chapinero y Suba.

Responsable: INTIC Consultores.

Descripción del servicio: Brindar a las empresas que lo requieran, una asesoría con respecto a la internacionalización de su empresa, o la implementación de nuevas tecnologías de la información y la comunicación con el fin de plantear una posibilidad de incremento en sus ventas, ofrecer un mejor servicio y expandir su negocio a nivel nacional o internacional.

Estos servicios de consultoría están enfocados en brindar un soporte técnico, realizar los estudios necesarios para detectar las fallas que están presentando interna y externamente, capacitar a los empleados, ofrecer opciones de mejora, si es necesario aplicarlas, y hacer un completo seguimiento al proceso de estructuración o implementación de nuevas tecnologías, o acompañamiento en los procesos de internacionalización empresarial. De esta manera se espera ayudar a las empresas que no cuentan con las herramientas necesarias para lograrlo.

Necesidades y expectativas de los clientes: Asegurar la estabilidad comercial, abarcar mayores mercados, ser más competitivos, utilizar las herramientas más actualizadas del mercado y aumentar sus ventas.

Requisitos técnicos: Conocimientos en asesoría y consultoría de empresas, negocios internacionales, nuevas tecnologías de la información y la comunicación, facilidad para hacer convenios en el exterior, manejo de más de dos idiomas, comunicación organizacional empresarial y conocimiento en los diferentes sectores económicos del país.

Documentos requeridos: Contrato de prestación de servicios firmado por el representante legal de INTIC Consultores y el cliente.

Medios de control: Informe inicial, informe de ejecución técnica y financiera, informe final del proyecto.

Datos de contacto: Carrera 7 No. 71 – 21, teléfono: 2279693 e-mail: info@inticonsultores.com

3.2 Descripción del proceso

Para las diferentes consultorías que se llevarán a cabo por parte de INTIC Consultores, se ha diseñado la siguiente gráfica, que muestra de manera clara, los pasos a seguir ante cualquiera de nuestros servicios sin importar el tamaño de la empresa, duración o tipo de consultoría. Este proceso se divide en tres fases que son:

Figura 15. Descripción proceso de consultoría



Fuente: La autora, 2013

Descripción detallada

Solicitud del servicio: Etapa inicial dentro de las fases de la consultoría, en la que gracias a la publicidad de la empresa, el cliente busca nuestros servicios.

Conocimiento de la empresa: De acuerdo al requerimiento del posible cliente, se hace una visita a la empresa, con el fin de conocer la información de primera mano.

Diagnóstico Preliminar: Conociendo la empresa, se podrá dar un diagnóstico inicial, en el que nos basaremos para definir el tipo de consultoría que la empresa requiere.

Propuesta para el cliente: Una vez establecida dicha información, se muestra al cliente una propuesta muy bien elaborada, con el fin de mostrarle el posible trabajo que se llevará a cabo en su empresa. Esta propuesta incluye la duración del proyecto y los costos de contratación.

Contratación: Si el cliente está de acuerdo, se da inicio al proceso contractual de contratación y selección de los consultores de acuerdo a su área de especialización, por parte de INTIC.

Resultados esperados: Una vez firmado el contrato con el cliente, se hace entrega de un acta de los resultados que se esperan al finalizar el proceso de la consultoría. Estos resultados deben completarse con el fin de brindar un servicio exitoso y aumentar nuestro reconocimiento.

Evaluación detallada: En esta segunda fase, se hace una nueva evaluación a la empresa, que permita entrar en detalle de las falencias que se presentan, con el fin de establecer los pasos a seguir.

Estrategias de Solución: Teniendo en cuenta la propuesta aprobada por el cliente, se reúne al equipo de consultores encargados del tema para establecer unas estrategias específicas que se llevarán a cabo para cumplir con los objetivos planteados.

Aplicación de medidas: Por medio de las estrategias, se da inicio al plan de acción, llevando a cabo las soluciones definidas por los consultores especializados. El tipo de

soluciones dependerá de la consultoría solicitada por el cliente (Tic o Internacionalización)

Ajustes de capacitación: Una vez realizados los diferentes procesos para la empresa, (implementación de tecnologías, nuevos aparatos electrónicos, cambios en los procesos internos, convenios con entidades en el exterior, etc) se hace necesaria una capacitación para los empleados, con el fin de enseñarlos a usar los nuevos aplicativos implementados y las herramientas que se usarán en adelante para manejar un mismo lenguaje institucional.

Evaluación: Dentro de la tercera y última fase, es necesaria una evaluación al proceso realizado, con el fin de evidenciar la percepción que tienen los clientes acerca del trabajo realizado por parte de los consultores designados. Así mismo, INTIC Consultores, evalúa de manera personal, las labores realizadas dentro de la empresa.

Resultados obtenidos: De la misma manera en la que en la primera fase de la consultoría, se establecen unos resultados esperados, en esta tercera etapa se hace entrega de un documento por parte de INTIC Consultores, en el que se plasma la información inicial, y los resultados del trabajo realizado en la empresa. Este documento permitirá que el cliente vea los cambios positivos en su empresa con sus empleados y con sus propios clientes.

Planes de seguimiento interno: Con el fin de asegurarnos de que se cumplen los objetivos de la consultoría, se deja plasmado un plan de seguimiento, que puede o no tomar el cliente. Este documento se realiza con el fin de brindarle al usuario, la seguridad de poder controlar la nueva etapa de su empresa.

Fin de la contratación: Habiendo hecho entrega de esta información, INTIC Consultores se retira de la empresa (cliente) con la satisfacción del deber cumplido.

3.3 Necesidades y Requerimientos

3.3.1 Características de la Tecnología

Dentro de las características tecnológicas que serán requeridas en la creación de INTIC Consultores, se encuentran las siguientes:

Tabla 9

Características tecnológicas requeridas

Tecnología	
Elemento	Cantidad
Sistema Operativo	4
Servidor Web	1
Herramientas ofimáticas	6
Simulador de costos	1

Nota. Fuente: La autora, 2013

El uso o compra de elementos tecnológicos adicionales, se realizará dependiendo de las necesidades y requerimientos de los clientes. Esto se determinará en cada una de

las consultorías y será llevado a un comité que podrá evaluar la viabilidad de inversión de una nueva herramienta según la demanda en el mercado

La obtención de estos elementos tecnológicos se realizará previamente al inicio de la empresa, puesto que se hace necesario implementar cada una de estas herramientas en los equipos de los diferentes consultores.

El simulador de costos y presupuesto se incluye dentro de las características tecnológicas, debido a que por medio de esta herramienta se podrá hacer el cálculo exacto de los precios para cada uno de los servicios de la consultoría de acuerdo al tiempo, tipo de empresa, tipo de consultoría y servicios adicionales que los clientes deseen obtener. De esta forma se brindará mayor seguridad y transparencia para los usuarios.

3.3.2 Materias primas y suministros

Con respecto a las materias primas y suministros requeridos constantemente para el desarrollo de la empresa, se hace necesaria la compra de elementos de papelería que serán usados para la entrega de informes, firmas de contratos, planteamiento de soluciones y demás actividades que se presentarán siempre por escrito tanto para los clientes, como para los trámites internos de la empresa. Este tipo de insumos se requerirán trimestralmente se establecen en la siguiente tabla de suministros: elemento y cantidad.

Tabla 10

Materia prima e insumos requeridos

Suministros	
Elemento	Cantidad
Resma de papel	10
Kit de oficina	6
Kit de cafetería	3
Kit de aseo	2

Nota. Fuente: La autora, 2013

Los dos cuadros anteriores, se establecen teniendo en cuenta los servicios de consultoría que se prestarán a cada uno de nuestros clientes y que no hacen necesario el uso de elementos adicionales a herramientas tecnológicas básicas, elementos de oficina, papelería, cafetería y aseo.

3.4 Localización

Nuestra oficina estará ubicada en la Carrera 7 No. 71 – 21 ya que es un punto central para nuestro desplazamiento hacia nuestros clientes. Adicionalmente estamos rodeados de grandes compañías como Bancafé, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Embajada de Japón, International Finance Corporation y la Comisión de Regulación en Salud entre otros. Al estar ubicados en un sector empresarial de la ciudad de Bogotá, se brinda a los clientes seguridad y facilidad de acceso.

3.5 Plan de Producción

3.5.1 Procesamiento de órdenes

Los servicios brindados por parte de INTIC Consultores, dependerá única y exclusivamente de los requerimientos que hagan cada uno de nuestros clientes. Para ello, una vez realizado el estudio del caso, nuestros consultores brindarán opciones a nuestros clientes, quienes finalmente definirán que proceso es el que prefieren implementar en su empresa.

3.5.2 Capacidad de producción

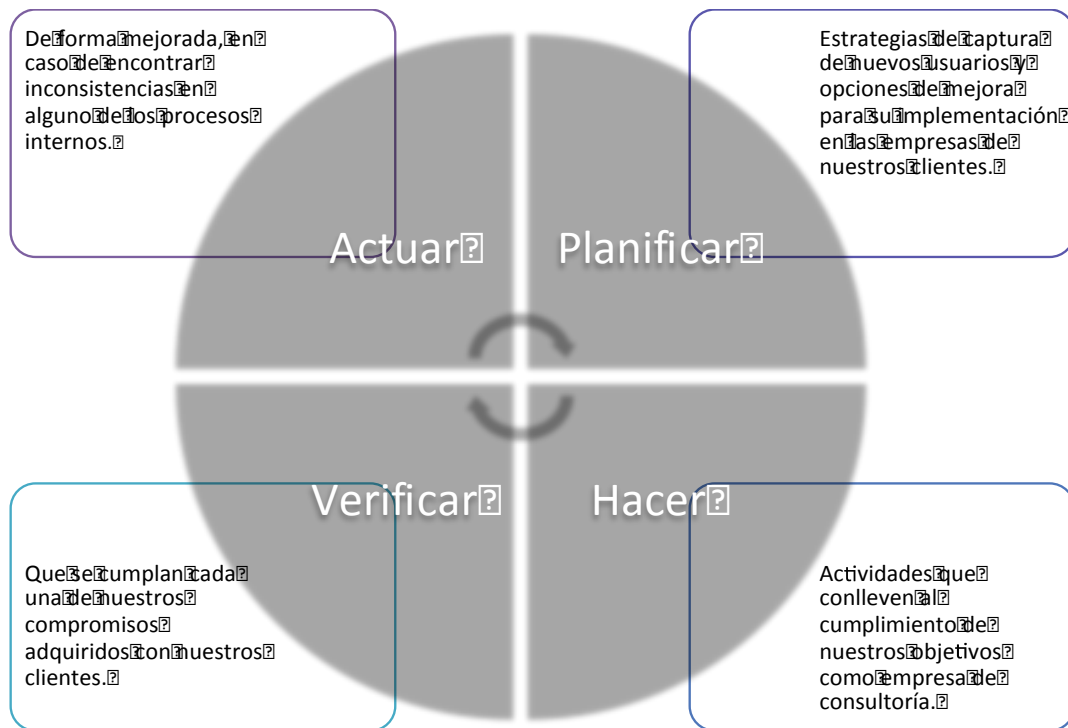
Teniendo en cuenta las metas propuestas durante los 3 primeros años de la empresa, se establece una capacidad de producción durante el primer año no tan buena como la de los años siguientes, puesto que se entra a una etapa de introducción al mercado que puede tardar entre dos y tres meses. Por lo anterior, en esta fase de inicio la capacidad de producción será de acuerdo a los servicios solicitados únicamente por la estacionalidad de los clientes y que se espera que gracias a la calidad de los servicios ofrecidos, aumente considerablemente cada año. De acuerdo a esto, se contará con una capacidad inicial para realizar entre 1 y 4 consultorías a diferentes empresas; sin embargo, en la medida en que el mercado lo requiera, se realizarán nuevas contrataciones para suplir las necesidades del cliente

3.6 Planes de control de calidad

Teniendo en cuenta que una empresa de consultoría debe asesorar a otras empresas que lo requieran, con el fin de mejorar sus procesos internos y externos en diferentes áreas, es necesario tener una política de calidad que permita hacer un seguimiento continuo y asegurarse de que los servicios que se brindan a los diferentes usuarios, cumplen con los estándares de calidad requeridos por las normas internacionales como la ISO 9000.

Del portal web de Herramientas para Pymes, se toma como ejemplo la implementación de una estrategia de mejora continua denominada **Ciclo de Deming**, que permite perfeccionar la calidad de nuestros servicios, facilita la relación con nuestros clientes y mejora la interoperabilidad interna y externa.

Figura 16. Ciclo de Deming



Fuente: La autora, 2013 Basado en

<http://www.implementacionsig.com/index.php/generalidades-sig/55-ciclo-de-deming>

3.7 Plan de compras

Al brindar servicios de consultoría, no son muchos los insumos necesarios en cuanto a infraestructura o materiales de producción. Nuestro plan de compras está enfocado en la implementación de una oficina con los puestos de trabajo y los computadores necesarios para cada uno de nuestros gerentes y consultores. Esta infraestructura será adecuada durante el primer mes de la empresa, en el que se pone en marcha este proyecto de creación, por lo tanto son compras que se realizarán una sola vez.

Adicionalmente se incluyen dentro del plan de compras, todos los kits de aseo, cafetería y las herramientas de oficina básicas que se realizarán de manera mensual durante el primer año de creación de INTIC Consultores nombrados en los cuadros de necesidades y requerimientos.

Teniendo en cuenta lo anterior, se describen en el siguiente cuadro el plan de compras con valor unitario y valor total:

Tabla 11

Plan de compras

ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR UNID.	TOTAL
Escritorio gerencial	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Escritorio de oficina	6	\$ 150.000	\$ 900.000
Silla profesional	1	\$ 230.000	\$ 230.000
Silla de escritorio	6	\$ 120.000	\$ 720.000
Mesa de juntas	1	\$ 400.000	\$ 400.000
Sillas adicionales	6	\$ 100.000	\$ 600.000
Computador de oficina	2	\$ 300.000	\$ 600.000
Computadores Mac	5	\$ 2.000.000	\$ 10.000.000
Televisor 49'	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Impresora	1	\$ 300.000	\$ 300.000
Fax	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Teléfono inalámbrico	2	\$ 60.000	\$ 120.000
Copiadora y escáner	1	\$ 130.000	\$ 130.000
Sistema Operativo	4	\$ 350.000	\$ 1.400.000
Servidor Web	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Simulador de costos	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Costos de instalación	1	\$3.000.000	\$3.000.000
TOTAL	40	\$ 12.190.000	\$ 14.450.000

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 12

Compras trimestrales

ELEMENTO	CANTIDAD	VALOR UNID.	TOTAL
Resma de papel	10	\$ 7.000	\$ 70.000
Kit de oficina	6	\$ 20.000	\$ 80.000
Kit de cafetería	3	\$ 50.000	\$ 150.000
Kit de aseo	2	\$ 50.000	\$ 150.000
TOTAL	21	\$ 127.000	\$ 600.000

Nota. Fuente: La autora, 2013

3.8 Costos de producción

Debido a que los servicios que brinda INTIC Consultores no requieren de la entrega como tal de un producto físico, los costos de producción se referencian en el pago de los honorarios de cada uno de los consultores que participan en los proyectos que se llevan a cabo con nuestros clientes. Teniendo en cuenta esto, se espera que durante cada uno de los meses de puesta en marcha de la empresa, se tenga una suma de consultorías que permitan realizar el pago de los honorarios, costos fijos mensuales y se reciban las utilidades calculadas para los primeros años de funcionamiento de INTIC Consultores.

Para ello se establece el siguiente cuadro que menciona los diferentes cargos dentro de la empresa y cuál será su remuneración mensual.

Tabla 13

Costos de producción

Tipo de personal	Honorarios Mes
Gerente General	\$ 10.000.000
Auxiliar Recursos humanos	\$ 2.000.000
Consultor en Tic 1	\$ 7.000.000
Consultor en Tic 2	\$ 7.000.000
Consultor Internacional 1	\$ 7.000.000
Consultor Internacional 2	\$ 7.000.000
Asistente	\$ 1.500.000
Total	\$ 41.500.000

Nota. Fuente: La autora, 2013

Cabe anotar que para la etapa inicial de la empresa, únicamente serán necesarios 4 consultores y a que cada uno de ellos podrá manejar dos asesorías al mismo tiempo sin importar que sean empresas diferentes y para ello se establece un tiempo de consultoría en el que se puedan hacer todas las actividades necesarias en un tiempo prudente sin que requiera dedicación exclusiva por parte del consultor; sin embargo en la medida en que sea requerido, se contratarán más consultores para poder cubrir las necesidades de las empresas que lo requieran.

3.9 Infraestructura

La infraestructura requerida para la creación de la empresa está relacionada con una oficina que contenga la infraestructura mencionada anteriormente, los muebles y los aspectos tecnológicos básicos para el funcionamiento de computadores y demás

implementos de oficina. De acuerdo a ello, se describen a continuación, los requerimientos de INTIC Consultores.

Tabla 14

Infraestructura requerida

Requerimiento	Especificación	Tamaño
Local	Oficina Edificio Davivienda	50 m ²
Conexiones	Línea Telefónica	Ilimitado
Red Internet	Banda Ancha	10 GB
Red Internet	Puntos de Red	7

Nota. Fuente: La autora, 2013

3.10 Convenios y alianzas estratégicas

Teniendo en cuenta el tipo de servicios que ofrece INTIC Consultores, se determina como factor necesario la existencia de alianzas o convenios que faciliten las labores de consultoría en los temas seleccionados (Internacionalización y Tic); para ello, se cuenta con la suscripción de un convenio de entendimiento con entidades especialistas en el área como el Ministerio de las Tic, quien ofrece este tipo de alianzas con diferentes empresas consultoras del sector. Así mismo se pretende firmar un convenio con entidades como el Ministerio de relaciones exteriores, Ministerio de Comercio, industria y Turismo, Proexport y el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación Colciencias; entidades que brindan alianzas estratégicas con el fin de fortalecer la investigación y el desarrollo tecnológico en la comunidad académica y empresarial del país.

4 ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES

4.1 Análisis estratégico

4.1.1 Misión

INTIC Consultores, orientada por principios éticos y profesionales tiene por misión garantizar el desarrollo de soluciones enfocadas tanto en las tecnologías de la información como de la internacionalización de empresas y entidades que lo requieran y soliciten, actuando con un alto nivel de calidad y puntualidad.

4.1.2 Visión

INTIC Consultores busca ser reconocida en el mercado, como una empresa de referencia en la prestación de servicios en Tecnologías de la Información y de Internacionalización por su dinamismo, creatividad, nivel de calidad de los servicios y servicio al cliente y por la puntualidad en la entrega de las soluciones contratadas.

4.1.3 Valores

- Espíritu constructivo: Hace referencia a la actitud emprendedora de todo el equipo de trabajo, logrando cada día crear nuevas y mejores estrategias para brindar un excelente servicio a los clientes.

- Respeto a los demás: Es un valor que implica cordialidad y aceptación con los compañeros de trabajo y el cliente.
- Lealtad: Hace referencia a la identificación con cada uno de los clientes, la fidelidad y compromiso hacia cada uno de ellos.
- Honestidad: Permite ser justos con los clientes, brindar el servicio que se ofrece, valorar justamente el trabajo realizado y cumplir con lo prometido.
- Promover en los miembros del equipo consultor el profesionalismo y la responsabilidad relacionados con los compromisos adquiridos
- Fomentar la creatividad, el crecimiento y el desarrollo personal y profesional de nuestros consultores, garantizando unos elevados estándares de calidad.

4.1.4 Análisis DOFA

Con el propósito de realizar un diagnóstico de la situación de nuestra empresa de consultoría en relación a las demás empresas del mercado y que permita contar con los elementos suficientes para tomar decisiones, se utiliza la metodología de análisis DOFA que se presenta a continuación.

Tabla 15

Análisis DOFA

FORTALEZAS:	DEBILIDADES:
<ul style="list-style-type: none"> • Se presenta bajo costo de la infraestructura básica preexistente. • Valores compartidos con los principales mercados. • Acceso a mercados internacionales: Se cuenta con profesionales que dominan diversos idiomas, permitiendo acceder a mercados de TI (tecnologías e innovación) a nivel mundial. • Conocimiento de un considerable número de empresas interesadas en adquirir servicios de consultoría, ya sea en tecnologías de la Información, internacionalización, o ambas. • Portafolio de talentos: número adecuado de consultores expertos en estas grandes áreas (Internacionalización y Tic), que crece anualmente. • Sistema de Gestión de Calidad adecuado para brindar un excelente servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Al ser una empresa nueva, se encuentra en desventaja con respecto a empresas de alta trayectoria en el mercado. • El crecimiento no es planificado, ya que irá conforme a la cantidad de servicios contratados. • La empresa es pequeña en tamaño para competir con otras compañías de nivel internacional ubicadas en Bogotá.
OPORTUNIDADES:	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Diversificación a través de la conformación de alianzas estratégicas con otras empresas de consultoría para actuar como grandes competidores en el mercado local. • Expansión regional con nuevos centros de desarrollo. • Generación de ingresos al manejar dos líneas de consultoría, Tecnologías de la Información e Internacionalización • Considerable crecimiento de sectores y Pymes con requerimiento de asesorías en Tecnologías de la Información e Internacionalización 	<ul style="list-style-type: none"> • Surgimiento de empresas consultoras que ofrecen igual o mayor cantidad de servicios. • Rotación y escasez de empleados en un mercado fuertemente demandante de buenos profesionales de Tecnologías de la Información. • Constantes cambios culturales, sociales y económicos en el mercado globalizado al que se desea acceder por medio de los servicios de consultoría.

Nota. Fuente: La autora, 2013

4.1.5 Acciones de mejora

Teniendo en cuenta las debilidades y amenazas encontradas en el análisis DOFA, se puede dar inicio a unas estrategias de mejoramiento, implementando siempre en nuestros sistemas productivos, las tecnologías más actualizadas del mercado. También es importante contar con constantes capacitaciones para los consultores, quienes deben usar diariamente métodos de capacitación para las empresas que lo requieren.

Otra estrategia de mejoramiento, será el sistema de gestión de calidad, para permanecer en un constante mejoramiento del servicio con el cliente interno y externo de la empresa.

4.2 Estructura Organizacional

4.2.1 Perfiles y funciones

Con el fin de crear unos puestos de trabajo que permitan cumplir con los objetivos planteados para la creación de INTIC Consultores, se establecen los cargos para los puestos iniciales que tendrá la empresa, esperando que a medida de que aumentan las ventas de consultoría que se realizarán en la ciudad, será necesario aumentar el número de consultores.

A continuación se describen cada uno de los perfiles.

Tabla 16

Requerimientos y funciones Gerente General

CARGO: GERENTE GENERAL
FUNCIONES:
<p>Sus funciones serán principalmente la representación legal de la empresa. Dirigir las actividades generales, supervisar y liderar los proyectos que se lleven a cabo dentro de la empresa. Implementar normas para el estricto cumplimiento de los objetivos planteados y buscar el crecimiento continuo de la compañía. Controlar y aprobar las inversiones de la empresa y plantear estratégicamente las actividades a realizar por parte de los empleados. Durante la etapa de iniciación de la empresa, debe encargarse de la selección del gerente administrativo, asistente y cada uno de los consultores en internacionalización y Tic.</p>
REQUERIMIENTOS DEL CARGO:
<p>Para la contratación de dicho gerente, se requieren los siguientes aspectos académicos y laborales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profesional en Administración de empresas, Ingeniería de sistemas, Lenguas Modernas o carreras afines. • Maestría en Relaciones internacionales, Gerencia de Proyectos o afines. • Experiencia mínima de 3 años en gerencia de proyectos o negociación internacional. • Manejo del Inglés 100% y mínimo otro idioma 80% <p>CARACTERÍSTICAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actitud de líder. • Capacidad de toma de decisiones. • Ser objetivo • Espíritu de escucha • Perseverante y constante • Espíritu crítico • Capacidad de observación

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 17

Requerimientos y funciones Auxiliar recursos humanos

CARGO: AUXILIAR RECURSOS HUMANOS
FUNCIONES:
Dentro de sus funciones está la elaboración de los contratos para los diferentes cargos dentro de la empresa, pago de contratistas y otras actividades financieras bajo la supervisión del gerente general.
REQUERIMIENTOS DEL CARGO:
Para la contratación de dicho auxiliar, se requieren los siguientes aspectos académicos y laborales: <ul style="list-style-type: none">• Profesional en Finanzas, Administración de empresas, Ingeniería industrial o carreras afines.• Experiencia de un año en pago de nómina y elaboración de contratos.
CARACTERÍSTICAS:
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo en equipo.• Actitud positiva.• Rápido aprendizaje.• Capacidad de concentración.• Excelentes relaciones.

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 18

Requerimientos y funciones Asistente

CARGO: ASISTENTE
FUNCIONES:
Dentro de sus funciones está atención al cliente, atención telefónica, gestión de correos, redacción y elaboración de documentos, archivo y documentación, ingreso de información a las bases de datos de la empresa, envío y recepción de elementos.
REQUERIMIENTOS DEL CARGO:
Para la contratación de dicho asistente, se requieren los siguientes aspectos académicos y laborales: <ul style="list-style-type: none">• Técnico o tecnólogo.• Manejo de paquete de office.• Un año de experiencia en labores de asistencia o secretariado.
CARACTERÍSTICAS:
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo en equipo.• Actitud positiva.• Rápido aprendizaje.• Capacidad de concentración.• Excelentes relaciones.• Excelente presentación personal• Actitud de servicio

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 19

Requerimientos y funciones Consultor en internacionalización

CARGO: CONSULTOR EN INTERNACIONALIZACIÓN
FUNCIONES:
<p>Su principal función será la de asesorar a las empresas en las que sea asignado por parte del gerente general. Debe proporcionar opciones de mejora para ser implementadas en cada una de las empresas de los clientes, hacer seguimiento a las actividades acordadas y presentar los informes de la gestión realizada en cada uno de los proyectos. Debe estar presente en todas las reuniones de consultoría en su área de especialidad y aportar soluciones para brindar el servicio requerido al cliente.</p>
REQUERIMIENTOS DEL CARGO:
<p>Para la contratación de los consultores, se requieren los siguientes aspectos académicos y laborales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profesional en el Lenguas Modernas, Negocios internacionales, Ingeniería Industrial o carreras afines. • Maestría en el área de consultoría o negociación internacional. • Manejo de ingles 100% • Experiencia mínima de 2años en labores de internacionalización o consultoría. <p>CARACTERÍSTICAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Rápido aprendizaje. • Capacidad de concentración. • Excelentes relaciones. • Excelente presentación personal • Actitud de servicio • Espíritu de enseñanza • Paciente • Analítico • Generados de alternativas

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 20

Requerimientos y funciones Consultor en Tic

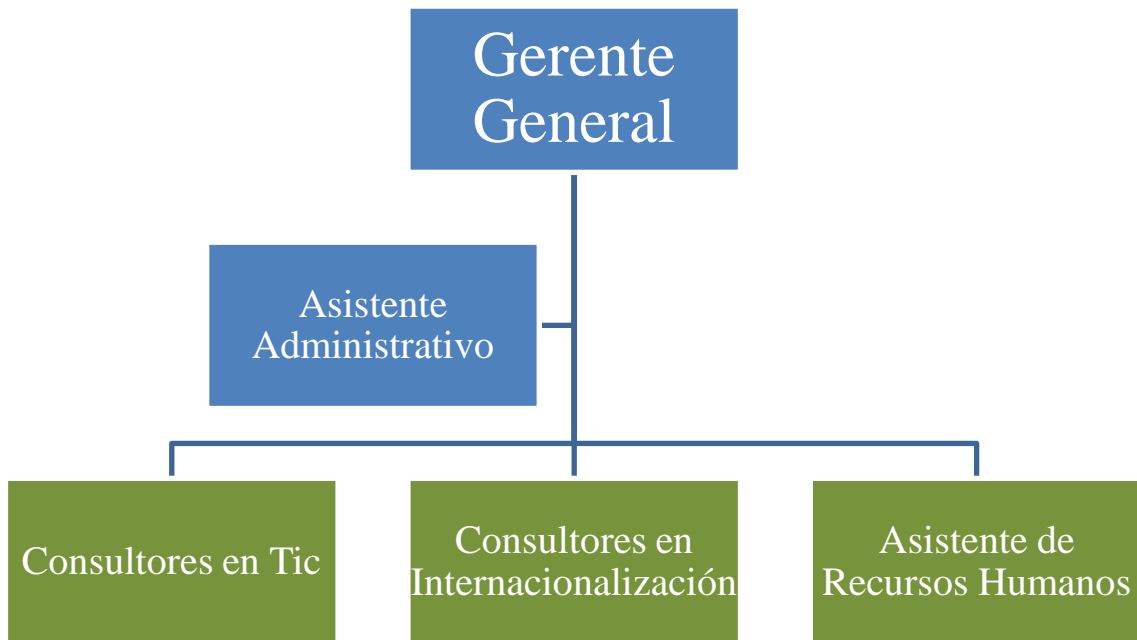
CARGO: CONSULTOR EN TIC
FUNCIONES:
<p>Su principal función será la de asesorar a las empresas en las que sea asignado por parte del gerente general. Debe proporcionar opciones de mejora para ser implementadas en cada una de las empresas de los clientes, hacer seguimiento a las actividades acordadas y presentar los informes de la gestión realizada en cada uno de los proyectos. Asistir a las reuniones y aportar soluciones para brindar el servicio requerido al cliente.</p>
REQUERIMIENTOS DEL CARGO:
<p>Para la contratación de los consultores, se requieren los siguientes aspectos académicos y laborales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profesional en el Ingeniería de sistemas, Ingeniería electrónica, Diseñador electrónico o carreras afines. • Maestría en el área de sistemas de información o afines. • Experiencia mínima de 2 años en labores de Tic, desarrollo de software o afines. <p>CARACTERÍSTICAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Actitud positiva. • Rápido aprendizaje. • Capacidad de concentración. • Excelentes relaciones. • Excelente presentación personal • Actitud de servicio • Espíritu de enseñanza • Paciente • Analítico

Nota. Fuente: La autora, 2013

4.2.2 Organigrama

Con el fin de tener clara la estructura de la empresa, se elabora el siguiente organigrama que será visible para nuestros clientes al ser publicado en nuestro portal institucional.

Figura 17. Organigrama institucional



Fuente: La autora, 2013

4.2.3 Esquema de contratación y remuneración

Para la contratación de los empleados de INTIC Consultores, se usará la contratación por prestación de servicios, en la que se le paga al contratista por las labores realizadas

basado en informes mensuales que deben incluir sus obligaciones y las actividades cumplidas. Adicionalmente no se establece un horario de trabajo, sino que el contratista ordena su agenda de manera tal que pueda cumplir con sus labores de forma autónoma.

Al mismo tiempo, no se obliga al contratante a pagar las prestaciones sociales y cada empleado debe hacer de manera personal, sus aportes para salud, pensión y ARP mensualmente e informar a la empresa por medio de los recibos de pago que entregará junto con el informe mensual de actividades.

Con el fin de incentivar a los diferentes contratistas, INTIC Consultores establece una política de cumplimiento de objetivos, en la que se darán bonificaciones en efectivo o con bonos de compra, para los empleados que cumplan sus funciones de forma sobresaliente. Adicionalmente, contarán con todas las herramientas necesarias que permitirán un excelente desempeño en el trabajo.

4.3 Responsabilidad social y ambiental

Para la creación de INTIC Consultores, se tiene en cuenta la responsabilidad social y ambiental que debe incluirse dentro de las actividades a realizar. En la Cámara de Comercio de Bogotá (2012), se nombran ciertas prácticas empresariales que pueden ser aplicadas en las Pyme del país; de esas prácticas se seleccionan las que serán puestas en práctica por parte de la empresa.

- La empresa cuenta con mecanismos para atender preguntas, quejas y reclamos de sus clientes.
- Se desarrollan mecanismos para fortalecer la comunicación con sus clientes.
- Se respeta la privacidad de los clientes y evita la fuga de datos personales.
- Se fortalece la comunicación y la atención a contratistas y proveedores.
- La empresa cumple oportunamente con los compromisos contractuales adquiridos con proveedores y contratistas.

Por otra parte se adquieren también responsabilidades ambientales:

- Se adoptan medidas para reducir el uso de la energía.
- Se adoptan medidas para ahorrar el consumo de agua.
- Se cumple con la regulación y normatividad vigente en materia medioambiental.
- Se desarrollan iniciativas para promover la reducción, reutilización y reciclaje de materiales (papel, plásticos, cartón, vidrio, etc.).
- La empresa tiene identificado la cantidad de materiales que utiliza en su operación.

4.4 Aspectos legales

4.4.1 Estructura jurídica y tipo de sociedad

INTIC Consultores será una sociedad anónima simplificada que permite tener autonomía con respecto a la constitución, funcionamiento, directrices, reformas y

acuerdos escogidos por el representante legal de la empresa. Esta estructura hace que la empresa pueda constituirse con cualquier monto en relación al capital social y número de empleados. En este caso, será con el capital que se menciona en los aspectos financieros.

Para la creación y registro de la empresa se hace necesario verificar en la Cámara de Comercio de Bogotá que no exista una razón social como la que se desea establecer.

Posteriormente, se debe matricular la sociedad en el registro mercantil de la Cámara de Comercio y diligenciar el formulario en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Se realiza el registro del RIT diligenciando el formulario respectivo en un Supercade de la ciudad de Bogotá.

4.5 Costos administrativos

Dentro de los costos administrativos necesarios para la creación de INTIC Consultores, se establecen los pagos de arriendo y servicios. Sin embargo, se espera que después de unos años en el mercado y con un incremento sustancial en las ventas, se pueda comprar una oficina y de esta manera dejar de pagar un arriendo mensual. Por el momento, estos pagos se harán mensualmente de la siguiente manera:

Tabla 21

Costos administrativos

REQUERIMIENTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Arriendo	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Luz	\$ 150.000	\$ 840.000
Agua	\$ 100.000	\$ 960.000
Internet y Teléfono	\$ 800.000	\$ 1.800.000

Nota. Fuente: La autora, 2013

4.6 Gastos de personal

Los gastos de personal se calculan de acuerdo a las actividades que realizarán cada una de las personas que laboran en IINTIC Consultores, su experiencia en el sector y los estudios realizados. Adicionalmente, se hace el pago de un salario integral según el tipo de contrato que firman con la empresa.

Tabla 22

Gastos de personal

TIPO DE PERSONAL	HONORARIOS MES	VALOR ANUAL
Gerente General	\$ 8.000.000	\$ 96.000.000
Auxiliar Recursos humanos	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Consultor en Tic 1	\$ 5.000.000	\$ 60.000.000
Consultor en Tic 2	\$ 5.000.000	\$ 60.000.000
Consultor Internacional 1	\$ 5.000.000	\$ 60.000.000
Consultor Internacional 2	\$ 5.000.000	\$ 60.000.000
Asistente	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
TOTAL	\$ 31.500.000	\$ 378.000.000

Nota. Fuente: La autora, 2013

4.7 Gastos de puesta en marcha e imagen

Dentro de los gastos de puesta en marcha, se contemplan los aspectos legales de creación de la empresa, compras para la infraestructura, primer mes de arriendo y la elaboración de un portal web que permita la existencia de la empresa a nivel virtual.

Tabla 23

Gastos de puesta en marcha

CONCEPTO	VALOR
Costos legales	\$ 600.000
Infraestructura	\$ 11.450.000
Arriendo	\$ 3.000.000
Página Web	\$ 2.000.000
TOTAL	\$ 16.450.000

Nota. Fuente: La autora, 2013

Gastos de imagen

Para dar a conocer la empresa, es necesario contar con un presupuesto para crear la imagen y hacer los respectivos avisos publicitarios que son parte de la estrategia de distribución. Para ello se define la siguiente tabla:

Tabla 24

Gastos de imagen y presentación

CONCEPTO	VALOR
Señalización Institucional	500.000
Tarjetas de presentación	500.000
Productos imagen corporativa	2.000.000
TOTAL	3.000.000

Nota. Fuente: La autora, 2013

4.8 Organismo de apoyo

Como organismo de apoyo se ha seleccionado al Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación Colciencias, entidad nacional que brinda apoyo financiero y administrativo para la ejecución de proyectos de creación de empresa. Esta entidad por medio de asesores especialistas en desarrollo tecnológico, brindan asesorías para proyectos de emprendimiento en las diferentes ciudades del país.

5 ASPECTOS FINANCIEROS

Para poder proyectar los aspectos financieros de la empresa, se hace un cálculo teniendo en cuenta el valor de la inversión, los gastos fijo, gastos de instalación, capital de trabajo y el estimado de ventas. De acuerdo a esto los aspectos financieros de INTIC Consultores son:

Tabla 25

Sueldos y salarios

Cargo	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Total Nómina
Gerente General	\$ 10.000.000,00	\$ 120.000.000,00	\$ 120.000.000,00
Aux.Recursos Humanos	\$ 2.000.000,00	\$ 24.000.000,00	\$ 24.000.000,00
Asistente	\$ 1.500.000,00	\$ 18.000.000,00	\$ 18.000.000,00
Consultores x 4	\$ 7.000.000,00	\$ 84.000.000,00	\$ 336.000.000,00

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 26

Gastos fijos mensuales

Referencia	CFM
Arriendo	\$ 3.000.000,00
Luz	\$ 150.000,00
Agua	\$ 100.000,00
Comunicaciones	\$ 600.000,00
Gastos de papelería	\$ 200.000,00
Otros	\$ 100.000,00
TOTAL	\$ 4.150.000,00

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 27

Gastos de instalación de oficina

Referencia	VALOR
Imagen Corporativa	\$ 3.000.000,00
Comunicaciones	\$ 600.000,00
Acondicionamiento	\$ 2.000.000,00
Computadores y equipos	\$ 20.150.000,00
Otros	\$ 4.600.000,00
TOTAL	\$ 30.350.000,00

Nota. Fuente: La autora 2013

FINANCIAMIENTO

Para la creación de la empresa se requiere un monto inicial de: \$ **102.960.290**

Esta inversión se obtendrá con capital propio, ya que se cuenta con dinero de la venta de una finca familiar y será usado en la inversión para la creación de la empresa INTIC Consultores. Por lo anterior no se hace necesario un préstamo con entidades bancarias.

De acuerdo a lo anterior, se establecen los resultados financieros de la creación de la empresa Intic Consultores durante el primer año.

Tabla 28

Resultados mensuales primer año

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
INTIC												
Estado de Resultados:												
Ingresos:												
Consultorías:												
Ingresos por servicios	\$132.600.000	\$135.590.130	\$138.647.687	\$145.944.022	\$153.624.326	\$161.708.806	\$166.976.471	\$172.415.729	\$178.032.172	\$185.616.342	\$193.523.598	\$201.767.704
Ingresos por servicios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Ingresos	\$132.600.000	\$135.590.130	\$138.647.687	\$145.944.022	\$153.624.326	\$161.708.806	\$166.976.471	\$172.415.729	\$178.032.172	\$185.616.342	\$193.523.598	\$201.767.704
Egresos:												
Gastos fijos	\$4.150.000	\$4.160.375	\$4.170.776	\$4.181.203	\$4.191.656	\$4.202.135	\$4.212.640	\$4.223.172	\$4.233.730	\$4.244.314	\$4.254.925	\$4.265.562
Sueldos y salarios	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000	\$39.500.000
Total costos	\$43.650.000	\$43.660.375	\$43.670.776	\$43.681.203	\$43.691.656	\$43.702.135	\$43.712.640	\$43.723.172	\$43.733.730	\$43.744.314	\$43.754.925	\$43.765.562
Utilidad antes de I,I,D,A.	\$88.950.000	\$91.929.755	\$94.976.911	\$102.262.819	\$109.932.670	\$118.006.671	\$123.263.830	\$128.692.557	\$134.298.442	\$141.872.028	\$149.768.673	\$158.002.141
Depreciación y Amortización	\$3.872.554	\$3.872.554	\$3.872.554	\$3.872.554	\$3.872.554	\$3.872.554	\$3.872.554	\$3.872.554	\$3.872.554	\$3.872.554	\$3.872.554	\$1.331.743
Utilidad (perdida) de Operación	\$85.077.446	\$88.057.201	\$91.104.357	\$98.390.265	\$106.060.116	\$114.134.117	\$119.391.276	\$124.820.003	\$130.425.887	\$137.999.474	\$145.896.119	\$156.670.398
Gastos financieros corto plazo	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	\$0
Gastos financieros largo plazo	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247
Utilidad antes de impuestos	\$83.001.794	\$85.981.549	\$89.028.705	\$96.314.613	\$103.984.464	\$112.058.465	\$117.315.624	\$122.744.351	\$128.350.235	\$135.923.822	\$143.820.467	\$155.865.151
ISR (35%)	\$29.050.628	\$30.093.542	\$31.160.047	\$33.710.114	\$36.394.562	\$39.220.463	\$41.060.468	\$42.960.523	\$44.922.582	\$47.573.338	\$50.337.163	\$54.552.803
PTU (10%)	\$8.300.179	\$8.598.155	\$8.902.871	\$9.631.461	\$10.398.446	\$11.205.846	\$11.731.562	\$12.274.435	\$12.835.024	\$13.592.382	\$14.382.047	\$15.586.515
Utilidad (pérdida neta)	\$45.650.987	\$47.289.852	\$48.965.788	\$52.973.037	\$57.191.455	\$61.632.156	\$64.523.593	\$67.509.393	\$70.592.629	\$74.758.102	\$79.101.257	\$85.725.833
Margen de utilidades netas:	34,43%	34,88%	35,32%	36,30%	37,23%	38,11%	38,64%	39,16%	39,65%	40,28%	40,87%	42,49%

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 29

Balance General mensual primer año

INTIC	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Balance General												
Activo circulante												
Clientes	\$106.080.000	\$108.472.104	\$110.918.150	\$116.755.218	\$122.899.461	\$129.367.045	\$133.581.177	\$137.932.583	\$142.425.737	\$148.493.074	\$154.818.879	\$161.414.163
Inventarios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total activo circulante	\$106.080.000	\$108.472.104	\$110.918.150	\$116.755.218	\$122.899.461	\$129.367.045	\$133.581.177	\$137.932.583	\$142.425.737	\$148.493.074	\$154.818.879	\$161.414.163
Activo Fijo												
Terreno	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Imagen Corporativa	\$2.975.000	\$2.950.000	\$2.925.000	\$2.900.000	\$2.875.000	\$2.850.000	\$2.825.000	\$2.800.000	\$2.775.000	\$2.750.000	\$2.725.000	\$2.700.000
Comunicaciones	\$595.000	\$590.000	\$585.000	\$580.000	\$575.000	\$570.000	\$565.000	\$560.000	\$555.000	\$550.000	\$545.000	\$540.000
Mobiliario y equipo	\$3.074.167	\$3.048.333	\$3.022.500	\$2.996.667	\$2.970.833	\$2.945.000	\$2.919.167	\$2.893.333	\$2.867.500	\$2.841.667	\$2.815.833	\$2.790.000
Acondicionamiento (m²)	\$1.983.333	\$1.966.667	\$1.950.000	\$1.933.333	\$1.916.667	\$1.900.000	\$1.883.333	\$1.866.667	\$1.850.000	\$1.833.333	\$1.816.667	\$1.800.000
Computadoras y maquinas	\$19.982.083	\$19.814.167	\$19.646.250	\$19.478.333	\$19.310.417	\$19.142.500	\$18.974.583	\$18.806.667	\$18.638.750	\$18.470.833	\$18.302.917	\$18.135.000
Otros	\$4.561.667	\$4.523.333	\$4.485.000	\$4.446.667	\$4.408.333	\$4.370.000	\$4.331.667	\$4.293.333	\$4.255.000	\$4.216.667	\$4.178.333	\$4.140.000
Depreciación acumulada:	-\$278.750	-\$557.500	-\$836.250	-\$1.115.000	-\$1.393.750	-\$1.672.500	-\$1.951.250	-\$2.230.000	-\$2.508.750	-\$2.787.500	-\$3.066.250	-\$3.345.000
Total activo fijo	\$33.171.250	\$32.892.500	\$32.613.750	\$32.335.000	\$32.056.250	\$31.777.500	\$31.498.750	\$31.220.000	\$30.941.250	\$30.662.500	\$30.383.750	\$30.105.000

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 30

Flujo de Efectivo

INTIC	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Flujo de Efectivo												
Utilidad neta	\$45.650.528	\$47.289.393	\$48.965.329	\$52.972.579	\$57.190.997	\$61.631.697	\$64.523.135	\$67.508.935	\$70.592.171	\$74.757.644	\$79.100.798	\$85.725.375
+ depreciación y amortización	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917	-\$277.917
Generación bruta de efectivo	\$45.928.445	\$47.567.310	\$49.243.246	\$53.250.495	\$57.468.913	\$61.909.614	\$64.801.052	\$67.786.851	\$70.870.088	\$75.035.560	\$79.378.715	\$86.003.292
Usos Operativos												
Financiamiento a cuentas por cobrar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Financiamiento a inventarios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total usos operativos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Fuentes Operativas												
Financiamiento (amort.) proveedores	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total fuentes operativas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Generación Neta Operativa	\$45.928.445	\$47.567.310	\$49.243.246	\$53.250.495	\$57.468.913	\$61.909.614	\$64.801.052	\$67.786.851	\$70.870.088	\$75.035.560	\$79.378.715	\$86.003.292
Fuentes de Instituciones de Crédito												
Financ. (amort.) créditos bancarios corto	\$15.000.000	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	-\$1.270.405	\$0
Financ. (amort.) créditos bancarios largo	\$50.000.000	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247	-\$805.247
Financiamiento neto con costo	\$65.000.000	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$805.247
Usos no operativos												
Venta (inversión) en activos fijos	-\$33.350.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Venta (inversión) en activos diferidos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pago de dividendos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total de usos no operativos	-\$33.350.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Fuentes no operativas												
Aportaciones (retiros) de capital	\$30.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total fuentes no operativas	\$30.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Generación de flujo no operativa	\$61.650.000	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$2.075.652	-\$805.247
Generación Neta de Flujo de Efectivo	\$107.578.445	\$45.491.658	\$47.167.594	\$51.174.843	\$55.393.261	\$59.833.962	\$62.725.399	\$65.711.199	\$68.794.436	\$72.959.908	\$77.303.063	\$85.198.045

Nota. Fuente: La autora, 2013

De acuerdo a la información proyectada en las gráficas anteriores, se presentan los informes para los cinco primeros años de creación de la empresa.

Tabla 31

Tabla de Resultados por año

INTIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Estado de Resultados:	Acumulado	Acumulado	Acumulado	Acumulado	Acumulado
Ingresos:					
Nacional:					
Ingresos por productos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Ingresos por servicios	\$1.966.446.987	\$3.094.201.207	\$4.756.262.932	\$5.997.046.755	\$6.400.931.139
Internacional:	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Ingresos por productos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Ingresos por servicios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Ingresos	\$1.966.446.987	\$3.094.201.207	\$4.756.262.932	\$5.997.046.755	\$6.400.931.139
Egresos:					
Gastos fijos	\$50.490.488	\$52.026.205	\$53.608.632	\$55.239.190	\$56.919.342
Sueldos y salarios	\$474.000.000	\$488.417.164	\$488.417.164	\$488.417.164	\$488.417.164
Gastos Variables	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Otros (Gtos de Venta, etc.)	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total costos	\$524.490.488	\$540.443.369	\$542.025.795	\$543.656.353	\$545.336.506
Utilidad antes de I,I,D,A.	\$1.441.956.499	\$2.553.757.838	\$4.214.237.137	\$5.453.390.402	\$5.855.594.633
Depreciación y Amortización	-\$3.335.000	-\$3.335.000	-\$3.335.000	-\$3.335.000	-\$3.335.000
Utilidad (perdida) de Operación	\$1.445.291.499	\$2.557.092.838	\$4.217.572.137	\$5.456.725.402	\$5.858.929.633
Gastos financieros corto plazo	-\$13.974.460	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos financieros largo plazo	-\$9.662.960	-\$9.662.960	-\$9.662.960	-\$9.662.960	-\$9.662.960
Utilidad antes de impuestos	\$1.421.654.079	\$2.547.429.879	\$4.207.909.177	\$5.447.062.442	\$5.849.266.673
ISR (35%)	\$497.578.928	\$891.600.458	\$1.472.768.212	\$1.906.471.855	\$2.047.243.336
PTU (10%)	\$142.165.408	\$254.742.988	\$420.790.918	\$544.706.244	\$584.926.667
Utilidad (pérdida neta)	\$781.909.743	\$1.401.086.433	\$2.314.350.047	\$2.995.884.343	\$3.217.096.670
Margen de utilidades netas:	39,76%	45,28%	48,66%	49,96%	50,26%

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 32

Balance General por año

INTIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Balance General	Acumulado	Acumulado	Acumulado	Acumulado	Acumulado
Activo circulante					
Caja y bancos	\$799.331.814	\$2.183.461.032	\$4.480.853.864	\$7.459.780.992	\$10.660.806.218
Clientes	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Inventarios.	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total activo circulante	\$799.331.814	\$2.183.461.032	\$4.480.853.864	\$7.459.780.992	\$10.660.806.218
Activo Fijo					
Terreno	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Imagen Corporativa	\$2.700.000	\$2.400.000	\$2.100.000	\$1.800.000	\$1.500.000
Comunicaciones	\$450.000	\$400.000	\$350.000	\$300.000	\$250.000
Mobiliario y equipo	\$2.790.000	\$2.480.000	\$2.170.000	\$1.860.000	\$1.550.000
Acondicionamiento (m ²)	\$1.800.000	\$1.600.000	\$1.400.000	\$1.200.000	\$1.000.000
Computadoras y maquinas	\$18.135.000	\$16.120.000	\$14.105.000	\$12.090.000	\$10.075.000
Otros	\$4.140.000	\$3.680.000	\$3.220.000	\$2.760.000	\$2.300.000
Depreciación acumulada:	-\$3.335.000	-\$6.670.000	-\$10.005.000	-\$13.340.000	-\$16.675.000
Total activo fijo	\$30.015.000	\$26.680.000	\$23.345.000	\$20.010.000	\$16.675.000
Activo total	\$829.346.814	\$2.210.141.032	\$4.504.198.864	\$7.479.790.992	\$10.677.481.218

Nota. Fuente: La autora, 2013

Tabla 33

Flujo de efectivo por año

INTIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de Efectivo	Acumulado	Acumulado	Acumulado	Acumulado	Acumulado
Utilidad neta	\$781.909.743	\$1.401.086.433	\$2.314.350.047	\$2.995.884.343	\$3.217.096.670
+ depreciación y amortización	-\$277.917	-\$555.833	-\$833.750	-\$1.111.667	-\$1.389.583
Generación bruta de efectivo	\$782.187.660	\$1.401.642.267	\$2.315.183.797	\$2.996.996.010	\$3.218.486.254
<u>Usos Operativos</u>					
Financiamiento a cuentas por cobrar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Financiamiento a inventarios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total usos operativos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<u>Fuentes Operativas</u>					
Financiamiento (amort.) proveedores	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total fuentes operativas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Generación Neta Operativa	\$782.187.660	\$1.401.642.267	\$2.315.183.797	\$2.996.996.010	\$3.218.486.254
<u>Fuentes de Instituciones de Crédito</u>					
Financ. (amort.) créditos bancarios corto	\$2.295.945	\$0	\$0	\$0	\$0
Financ. (amort.) créditos bancarios largo	\$41.142.287	-\$9.662.960	-\$9.662.960	-\$9.662.960	-\$9.662.960
Financiamiento neto con costo	\$43.438.232	-\$9.662.960	-\$9.662.960	-\$9.662.960	-\$9.662.960
<u>Usos no operativos</u>					
Venta (inversión) en activos fijos	-\$33.350.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Venta (inversión) en activos diferidos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Pago de dividendos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total de usos no operativos	-\$33.350.000	\$0	\$0	\$0	\$0
<u>Fuentes no operativas</u>					
Aportaciones (retiros) de capital	\$30.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Total fuentes no operativas	\$30.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Generación de flujo no operativa	\$40.088.232	-\$9.662.960	-\$9.662.960	-\$9.662.960	-\$9.662.960
Generación Neta de Flujo de Efectivo	\$822.275.892	\$1.391.979.307	\$2.305.520.838	\$2.987.333.050	\$3.208.823.294

Nota. Fuente: La autora, 2013

6 CONCLUSIONES

Después del estudio realizado para la creación de una empresa en consultoría en Internacionalización y Tic, basados en los estudios de mercado, evaluando los costos de creación, puesta en marcha y sostenimiento, las posibilidades de financiación y las posibles utilidades, se concluye que es una idea de negocio viable en términos económicos y sociales.

Un servicio de consultoría como el ofrecido por INTIC Consultores, solo puede considerarse exitoso si se cuenta con un equipo de trabajo especializado actualizado y comprometido, no solo con la situación técnica específica correspondiente a la empresa o sector a los cuales se esté prestando el servicio, también con la misión, la visión y los valores de la empresa de consultoría para la cual laboran.

Para la mayoría de las pequeñas y medianas, independientemente el sector del cual hagan parte, las tecnologías de la información son herramientas indispensables a la hora de ingresar a un mercado competitivo. En este sentido, contar tanto con sistemas informáticos actualizados, como con los equipos necesarios y el capital humano suficientemente preparado para manejarlos, son aspectos clave para diseñar y operar procesos de toma de decisiones si se desea competir de una manera eficiente y efectiva.

Teniendo en cuenta lo anterior, con la creación de INTIC Consultores, se aumentará el crecimiento de las Pyme a nivel nacional y su competitividad en relación a empresas del mismo sector incrementará de manera notable, haciendo que sean cada día más las empresas interesadas en obtener nuestros servicios.

REFERENCIAS

URL: FUNDES Colombia, Cisco y ACOPI (2011, Junio)

<http://www.deltaasesores.com/estadisticas/tecnologia/2142-inversion-en-tic-de-pymes-en-colombia>

URL: World information Technology and Service Alliance WITSA. (2012, Octubre)

Recuperado de Digital Planet 2010.

http://www.witsa.org/v2/media_center/pdf/DP2010_ExecSumm_Final_LoRes.pdf

URL: Colombia Digital, Resultados globales Rankin mundial de la UIT. (2011)

<http://www.internetworldstats.com/stats15.htm>

URL: ANDI (2012) Balance 2011 y Perspectivas 2012 (2011, Diciembre)

http://www.andi.com.co/Archivos/file/CEE/ANDI_Balance2011_perspectivas2012.pdf

URL: InfoComercial Red de Negocios (2012)

<http://www.infocomercial.com/b/buscador.php?buscatxt=cuantas+empresas+de+consultoria+hay+en+colombia>

URL: DANE (2012)

http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=682

URL1: Tendencias en negocios (2013, Enero)

<http://www.soyentrepreneur.com/>

URL: Portal Nacional de Creación de Empresas (2013, Enero)

<http://www.crearempresa.com.co/General/Home.aspx>

URL: Larry Greiner y Robert Metzger (1983)

http://www.exponentialtraining.com/Downloads/Resources/Example%20Module%20-%20CMCE/page_08.htm

URL: Registro de empresas (2012, Enero) <http://www.ccb.org.co/>

<http://www.herramientasparapymes.com/herramienta-para-la-mejora-continua-ciclo-deming>

URL: Implementación SIG (2011, Junio)

<http://www.implementacionsig.com/index.php/generalidades-sig/55-ciclo-de-deming>