

**CREACIÓN DE EMPRESA DEDICADA A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE
CONSULTORÍA DE ARQUITECTURA ORIENTADA A SERVICIOS (SOA)**



SOA-Consulting S.A.S

**CRISTHIAN JAIR MURILLO PEINADO
CAROLINA BETANCOURT URIBE**

**Informe Final de Investigación para optar el título de Especialista en
Gerencia Informática**

Asesor

León Darío Parra Bernal, Ph.D Docente Virtual

**UNIVERSIDAD EAN
ESPECIALIZACIÓN GERENCIA INFORMÁTICA
BOGOTÁ D.C 2012**

Contenido

1	RESUMEN EJECUTIVO	6
2	NATURALEZA DEL NEGOCIO.....	7
2.1	Justificación y Antecedentes	7
2.2	Nombre de la empresa	8
2.3	Objetivos	9
2.3.1	Corto plazo.	9
2.3.2	Mediano plazo.....	9
2.3.3	Largo plazo.....	9
2.4	Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor.....	10
2.5	Equipo de trabajo	11
3	MERCADO	12
3.1	Análisis del Sector.....	12
3.1.1	Caracterización del sector.....	12
3.1.2	Barreras de entrada y salida.....	14
3.2	Análisis y estudio del mercado.....	15
3.2.1	Tendencias del mercado.....	15
3.2.2	Segmentación de mercados.....	15
3.2.3	Descripción de consumidores.....	16
3.3	Estudio de mercado.....	16
3.3.1	Objetivo de estudio.....	16
3.3.2	Estudio realizado.....	16
3.4	Análisis de la competencia.....	20
3.4.1	SETI.....	20
3.4.2	Ingeneo S.A.S.....	21
3.4.3	Informática y Tecnología	22
3.4.4	Oracle	22
3.5	Plan de mercadeo	24
3.5.1	Estrategias de distribución.....	24
3.5.2	Estrategias de precio.....	24
3.5.3	Estrategias de promoción.....	24
3.5.4	Estrategias de comunicación.....	25

3.5.5	Estrategias de servicio.....	26
3.6	Proyección de ventas.....	28
4	ASPECTOS TÉCNICOS	34
4.1	Concepto del producto ó servicio.....	34
4.2	Descripción del proceso	38
4.3	Necesidades y requerimientos	40
4.3.1	Características de la tecnología.....	40
4.3.2	Implementación y Soporte.	40
4.4	Localización.....	46
5	ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES.....	47
5.1	Análisis estratégico	47
5.1.1	Misión	47
5.1.2	Visión	47
5.2	Análisis DOFA.....	47
5.2.1	Oportunidades.....	47
5.2.2	Amenazas.....	47
5.2.3	Debilidades	48
5.2.4	Fortalezas	48
5.3	Estructura organizacional.....	49
5.3.1	Organigrama.....	49
5.3.2	Perfiles y funciones.	49
5.4	Aspectos legales.....	51
5.4.1	Estructura jurídica y tipo de sociedad	51
5.5	Gastos de personal	52
6	ASPECTOS FINANCIEROS.....	54
6.1	Proyecciones financieras	54
6.1.1	Balance general.....	54
6.1.2	Estado de resultados	58
6.1.3	Flujo de Caja	60
6.1.4	Punto de equilibrio.....	62
6.2	Evaluación financiera.....	65

Lista de Gráficas

Figura- 1 Evolución del mercado de TI en América Latina.....	17
Figura- 2 Ventas de TI en América Latina.....	17
Figura- 3 Participación por tipo de tecnología	18
Figura- 4 Participación por servicio	19
Figura- 5 Comportamiento ventas, Asesoría en SOA Presencial por Hora	29
Figura- 6 Comportamiento ventas, Asesoría en SOA Virtual por Hora	31
Figura- 7 SOA	36
Figura- 8 Descripción del Proceso SOA-Consulting	38
Figura- 9 Localización en Bogotá, Colombia de SOA-Consulting S.A.S.....	46
Figura- 10 Organigrama SOA-Consulting.	49
Figura- 11 Participación de Accionistas en SOA-Consulting.	52
Figura- 12 Punto de Equilibrio SOA-Consulting	64

Lista de Tablas

Tabla 1 Resumen ventas de TI en América Latina	18
Tabla 2 Proyección de ventas, Asesoría en SOA Presencial por Hora	28
Tabla 3 Proyección de ventas, Asesoría en SOA Virtual por Hora	30
Tabla 4 Proyección de ventas (2013 - 2017)	32
Tabla 5 Gastos de Personal SOA-Consulting.....	52
Tabla 6 Balance General SOA-Consulting (2013-2017)	56
Tabla 7- Estado de Resultados SOA-Consulting	58
Tabla 8 Flujo de Caja SOA-Consulting (2013-2017)	61
Tabla 9 Punto de Equilibrio SOA-Consulting	62
Tabla 10 Datos Gráfica Punto de Equilibrio SOA-Consulting	63
Tabla 11 Análisis VPN y TIR SOA-Consulting.....	65

1 RESUMEN EJECUTIVO

SOA - Consulting S.A.S. es una empresa Colombiana destinada a ofrecer los servicios de consultoría de SOA a organizaciones que estén en proceso de expansión de sus servicios y que deseen invertir en una arquitectura basada en servicios con el fin de centralizar todos sus procesos y transacciones sin que el usuario final se vea afectado. Nuestra oportunidad se presenta al analizar los problemas de la mayoría de las empresas que no cuentan con un modelo centralizado de transacciones para sus procesos, es así como se logra detectar un nicho de mercado enfocado a cualquier organización que esté dispuesta a evaluar sus tecnologías de información y comunicación en busca de mejorar sus servicios ofrecidos.

SOA - Consulting S.A.S. ofrece a las organizaciones dos modelos de prestación de servicios consultoría, el primero siendo presencial y el segundo siendo virtual, ambos con el mismo objetivo, la única diferencia radica en que el servicio virtual puede ser ofrecido en cualquier parte del país, incluso en otros países.

Cada uno de los servicios de consultoría ofrecidos se presenta en dos niveles, dependiendo de las necesidades del negocio. El primer nivel consiste en un análisis y definición de arquitectura con una sentencia final, es decir, un resumen de la evaluación de la empresa (AS-IS), mientras que el segundo nivel ofrece un análisis y una propuesta de la arquitectura a implementar (TO-BE). Cada organización será libre de seleccionar la opción que mejor le parezca, al igual que decidir si decide o no implementar la arquitectura propuesta.

El modelo de comercialización de servicios se realiza por intermedio de un departamento de ventas, encargado de ofrecer el portafolio de servicios a los clientes potenciales y de la promoción de la empresa a través de medios virtuales, como internet.

2 NATURALEZA DEL NEGOCIO

2.1 Justificación y Antecedentes

Adaptarse a las nuevas tendencias de las tecnologías de la información (TI) es uno de los principales objetivos de las compañías nacionales y mundiales, el problema es que no piensan en los beneficios a largo plazo, si no, que se enfocan en dar solución a los problemas inmediatos; por esta razón no están preparadas para enfrentar nuevos retos tecnológicos que soporten el planteamiento de futuras estrategias de negocio, estándares, regulaciones o políticas externas.

Debido a que las empresas hoy tienen una amplia diversidad de productos y servicios requieren tener tecnologías que soporten cada una de sus líneas de negocio las cuales se especializan y son poco flexibles, por lo que al realizar cambios se generan grandes conflictos y se pierde la integración de cada una de las líneas de negocios dificultando evolucionar al mismo paso con que evoluciona el mercado.

En el mercado actual, la competencia y los nuevos retos hacen necesaria la innovación tecnológica, lo cual trae como consecuencia un problema de integración entre los nuevos sistemas con los antiguos.

Las organizaciones que se desenvuelven en el mercado de la informática y tecnología por pertenecer a dicho sector, son organizaciones expuestas a constantes cambios de sus enfoques internos; este tipo de organizaciones deben ser innovadoras y estar en constante evolución para no perder su nicho de mercado; por estas razones, las organizaciones de Tecnologías de Información y Comunicación deben estar preparadas para afrontar y superar cualquier cambio que requieran, manteniendo todas sus aplicaciones y servicios integrados, promoviendo el desarrollo de TI y teniendo la capacidad de adaptarse a las nuevas tecnologías que van a adoptar.

Uno de los principales inconvenientes de las organizaciones actuales, es que se ven frente a los clientes como organizaciones diferentes, es decir, cuando se hace una solicitud, pasa de dependencia en dependencia y cuando el cliente desea saber el estatus actual de la orden salta de un departamento a otro sin obtener solución, por ejemplo, si el cliente se comunica con el call center, pasan la llamada al departamento de órdenes, este le dice que esa orden ya se despachó y está en el departamento de soporte, del departamento de soporte dicen que no ha llegado la orden, esto hace que el cliente se haga la falsa idea de que son organizaciones diferentes. SOA (Service Oriented Architecture) soporta todos los modelos operacionales los cuales permiten diseñar procesos, identificar y proponer mejoras en el entorno de las empresas, abriendo las puertas para incursionar en innovaciones tecnológicas ayuda a las organizaciones a ubicarse en el modelo operacional unificado, viéndose frente a los clientes como una sola organización bien definida y estructurada, donde se puede hacer una verdadera trazabilidad de las órdenes realizadas por los clientes.

2.2 Nombre de la empresa

El nombre de la empresa **‘SOA-Consulting S.A.S¹.’** hace referencia a los servicios ofrecidos por la empresa y que no requiere mayor explicación adicional, Consultoría SOA.

¹ La **Ley 1258 de 2008** de Sociedades por Acciones Simplificadas SAS, introduce un tipo social híbrido, con autonomía, tipicidad definida y con una regulación vinculada al régimen general de las sociedades. Este nuevo tipo de sociedad brinda las ventajas de las sociedades anónimas y les permite diseñar mecanismos de direccionamiento de sus empresas de acuerdo a las necesidades. tomado de: http://emprendimiento.sena.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=3 Consultado en 05/Dic/2012, SENA.

2.3 Objetivos

2.3.1 Corto plazo.

- Contratar servicios de consultoría con un cliente que sirva como ventana de la empresa.
- Generar alianzas con proveedores estratégicos de herramientas tecnológicas.
- Contar con personal humano capacitado para ofrecer los servicios de consultoría.

2.3.2 Mediano plazo.

- Ser reconocidos como líderes en los servicios de consultoría de SOA por experiencia y cumplimiento en el sector de las TIC's.
- Incrementar en el tercer año la cantidad de clientes de 5 a 10.
- Ser más competitivos en el mercado ofreciendo a los clientes servicios más económicos usando herramientas de última generación que permitan consultorías virtuales.

2.3.3 Largo plazo.

- Ser líderes en centro y sur-América en la prestación de servicios de consultoría SOA.
- Ser una empresa responsable con el bienestar de la sociedad y de los empleados.

2.4 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor

La ventaja competitiva se basa en la operación en un mercado que está claramente en ascenso, ya que las empresas están cada vez más conscientes de la necesidad de incorporar SOA en sus infraestructuras de Tecnologías de Información, reconociendo que SOA mejora sus competitividades respecto al modo respecto a otras organizaciones, siendo más eficientes y estructuradas en las operaciones informáticas que representan el core del negocio.

Al ser un mercado apenas en ascenso, no cuenta con gran número de competidores, pudiendo así abarcar mayor cantidad de clientes mediante la utilización de medios virtuales como valor agregado, asistiendo y ofreciendo servicios de forma remota, además se ofrece la posibilidad de poder implementar cualquiera de las opciones propuestas como resultado de los servicios de consultoría ofrecidos.

2.5 Equipo de trabajo

A continuación se indica el perfil del equipo de trabajo:

- **CRISTHIAN JAÍR MURILLO PEINADO:** Ingeniero de sistemas y telecomunicaciones, con 4 años de experiencia en el área de tecnologías de la información, conocimiento en el desarrollo y arquitectura de software en lenguajes orientados a objetos, bases de datos, administración de servidores y soporte de aplicaciones en tiempo real. Actualmente labora en Ingeneo S.A.S desarrollando e implementando soluciones de software y arquitectónicas a la medida para Millicom International Cellular.
- **CAROLINA BETANCOURT URIBE:** Ingeniera de Sistemas y telecomunicaciones con alta capacidad para analizar y resolver problemas persistentemente; con habilidades para liderar proyectos de alta responsabilidad, creatividad y buscando siempre la mejor solución a los problemas. Gran capacidad de trabajo en equipo, conocimientos en programación en lenguajes como Java, Swing, bases de datos Oracle, Postgres, MySql, SQLServer. Facilidad de desempeño y asesoría en el modelamiento de Bases de datos relacionales.

Persona experimentada en el levantamiento de requerimientos, así como en el análisis y diseño de los mismos, basándose en RUP con UML, manejo de gestores documentales (sharepoint, alfresco) capaz de definir estándares de producto; adicionalmente capaz de definir e implantar programas de mejoramiento continuo de procesos de construcción de software siguiendo modelos y estándares internacionales.

3 MERCADO

3.1 Análisis del Sector

3.1.1 Caracterización del sector.

Los principales sectores de mercado Colombiano determinados como nichos de software se centran en industrias financieras y entidades gubernamentales, los cuales recientemente han demostrado un fuerte crecimiento en cuanto a inversión de software y tecnología.

Colombia es un mercado que está creciendo en cantidades devastadoras en comparación a otros países de centro y sur América. Colombia es el tercer país en América Latina en ventas de Tecnologías de información, alcanzando en el año 2011 más de seis millones de dólares, según el International Data Corporation².

Actualmente en Colombia existe un programa que fomenta la productividad y competitividad de sectores con elevado potencial exportador por medio de una coordinación más eficiente entre el sector público y privado. El programa conocido como PTP (Programa de Transformación Productiva) busca:

- Mejorar la productividad y competitividad sectorial.
- Facilitar la coordinación entre actores públicos y privados.
- Ayudar a que sectores y empresas puedan beneficiarse de las oportunidades que surgen de los acuerdos comerciales, al tener una oferta exportable más sólida.

² MINCOMERCIO, (s.f.). Desarrollando el sector de TI como uno de Clase Mundial. Extraído el 4 de septiembre de 2012 desde <https://www.mincomercio.gov.co/minindustria/download.php/SectorClaseMundialTI2008.pdf>

- Contribuir a mejorar la calidad de vida de los colombianos como resultado del buen desempeño de sectores productivos y empresas que generen más y mejores empleos.

Uno de los sectores apoyados por el programa es el sector de Software y Servicios de Tecnologías de Información, dicho sector se encuentra en un proceso de consolidación. Los empresarios, el gobierno y la academia están enfocados en la implementación de acciones encaminadas hacia la creación de valor agregado, el posicionamiento internacional alrededor de segmentos de especialización, la adopción de estándares internacionales, certificaciones o modelos de mejores prácticas cuyo propósito es darle visibilidad a Colombia como destino atractivo para negocios de software y tecnologías de la información.

TI es una industria global de US\$ 750,000 MM que se espera continúe creciendo entre 7- 8%. Países emergentes tienen la oportunidad de jugar un papel importante en varios subsegmentos de la industria³.

Según Fedesoft, el mercado colombiano del software y tecnologías de la información (TI) registró un crecimiento del 8% durante el año 2011, lo cual representó ventas superiores a los US\$ 280 millones de dólares, reportadas por las 730 empresas registradas en el sector TI, informó la Federación Colombiana de la Industria del Software y Tecnologías Informáticas Relacionadas (Fedesoft). “Estamos cosechando los primeros frutos del trabajo estratégico. En el año 2008 Fedesoft inició con el Ministerio de Comercio, el Programa de Transformación Productiva, trazando las estrategias para los próximos 25 años y para empezar el posicionamiento del software colombiano como un sector de clase mundial”, comentó Paola Restrepo Ospina, presidenta ejecutiva de Fedesoft. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), las

³ MINCOMERCIO, (s.f.). Desarrollando el sector de TI como uno de Clase Mundial. Extraído el 4 de septiembre de 2012 desde <https://www.mincomercio.gov.co/minindustria/descargar.php/SectorClaseMundialTI2008.pdf>

exportaciones colombianas crecieron en 2011 cerca de un 43%; y esa línea, también, Fedesoft ha trabajado por aumentar las exportaciones colombianas de software, promoviendo y desarrollando negocios para las compañías agremiadas en Costa Rica, Estados Unidos, Ecuador, Venezuela, Perú y Puerto Rico entre otros.

3.1.2 Barreras de entrada y salida.

- **Barreras de entrada:**

- Resistencia al cambio de las organizaciones.
- Altos costos de los servicios de consultoría.
- Deficiencia cognitiva de las ventajas y beneficios de SOA.
- Complejidad de implementación en algunas plataformas.
- Mejores costos bajos ofrecidos por la competencia.
- Falta de interés para innovar y mejorar las ventajas competitivas.

- **Barreras de salida:**

- Desconocimiento de leyes y políticas gubernamentales de cada país.
- Diferencia de idiomas al ofrecer los servicios en centro y sudAmérica, por ejemplo el portugués.
- Falta de capital para la inversión inicial.

3.2 Análisis y estudio del mercado

3.2.1 Tendencias del mercado.

Actualmente, la mayoría de organizaciones están optando por ampliar y expandir su portafolio de servicios, con el fin de llamar la atención de sus clientes con la presentación innovadora de sus servicios a través de múltiples plataformas. El ser vistos como organizaciones innovadoras les garantiza una mayor atracción de clientes, y a su vez prolonga la actividad en el mercado de las organizaciones.

La innovación es importante para el crecimiento de las organizaciones y es a su vez un factor determinante para la competitividad de las organizaciones. Ser innovadores exige esfuerzos conjuntos de diferentes participantes para poder lograr los objetivos planteados.

Empresas como Bancolombia hoy en día ofrecen sus servicios a través de diversas plataformas como el Sistema Operativo Android, con el fin de cautivar la atención de sus clientes al ofrecerles una gran cantidad de opciones para acceder a las operaciones básicas de la organizaciones, como transacciones, transferencias, pagos, entre otras; todo esto desde cualquier lugar con conexión a internet.

De igual forma en Colombia existen gran cantidad de organizaciones que están apuntando la diversificación de sus plataformas de servicios, para lo cual es fundamental la implementación de una arquitectura orientada a los nuevos servicios que se pretenden ofrecer y que esté enfocada a centralizar e interconectar las operaciones de la organización, tanto nuevas como antiguas con los sistemas de información y todo de manera transparente para el usuario final.

3.2.2 Segmentación de mercados.

El nicho de mercado al cual se está enfocando pertenecen las entidades financieras como bancos, aseguradoras y concesionarios, al igual que entidades gubernamentales que estén apuntando a la ampliación de sus portafolios de

servicios en diversas plataformas o que quieran centralizar sus procesos de operación.

3.2.3 Descripción de consumidores.

Algunos de los consumidores son áreas del sector financiero y servicio al cliente, por la gran importancia y prioridad que le tienen que dar a sus clientes, además deben estar en la capacidad de ofrecer múltiples posibilidades para la interconexión con sus sistemas.

Para los departamentos de mercadeo y ventas es una prioridad mantener una estrecha relación con los clientes, eso obliga a pensar en la incursión de nuevas estrategias para obtener nuevos clientes y estrategias adicionales para mantener a los existentes.

3.3 Estudio de mercado.

3.3.1 Objetivo de estudio.

Evaluar el mercado y determinar a partir de datos de fuentes oficiales el estado actual del mercado potencial objetivo del negocio. Analizar información suministrada por la Federación Colombiana de la Industria de Software (Fedesoft) y el IDC (International Data Corporation).

3.3.2 Estudio realizado.

Proexport afirma que existe un crecimiento en los países emergentes, seguidos por Latinoamérica, en donde el total gastado será de más de €248.845 millones en Tecnologías de la Información en 2012, ampliando así las oportunidades a empresas emergentes Colombianas que ofrecen servicios relacionados con las Tecnologías de Información⁴.

⁴ PROEXPORT, (2012, 11 de Abril). Emergentes gastarán más de €910.000 millones en tecnologías de la información en 2012. Extraído el 6 de septiembre de 2012 desde <http://www.proexport.com.co/actualidad-internacional/software/emergentes-gastaran-mas-de-910000-millones-en-tecnologia-de-la-informacion-en-2012>

Evolución del mercado de TI en América Latina 2008-2011 US\$ Millones

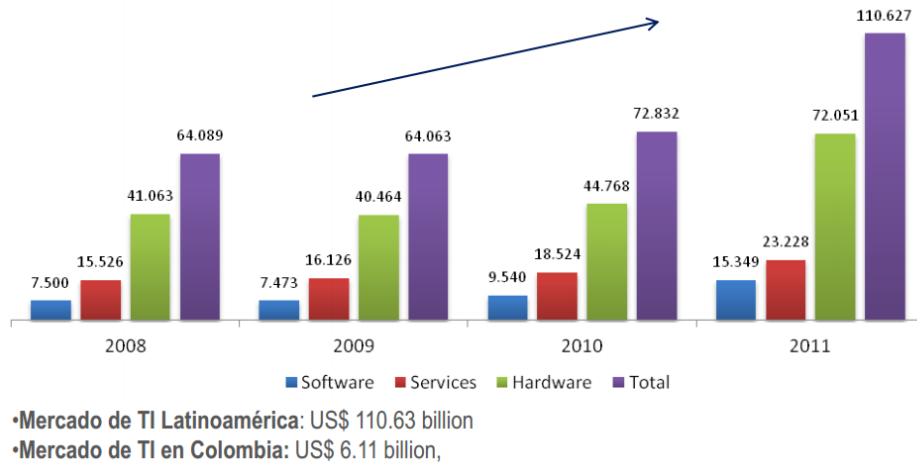
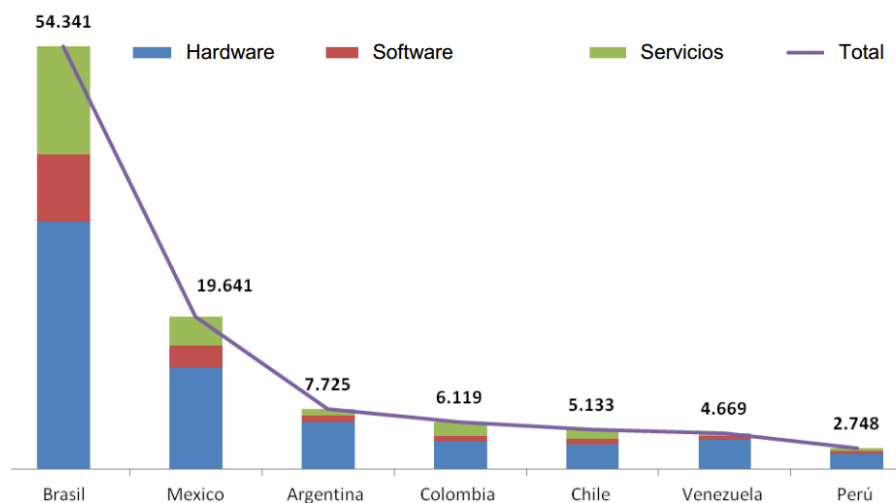


Figura- 1 Evolución del mercado de TI en América Latina
Fuente: PROEXPORT

La gráfica anterior indica la tendencia de los mercados de Tecnologías de Información y Comunicación, para Colombia se espera un crecimiento del 11% desde el 2010 hasta el 2014, con lo que se puede afirmar el potencial que representa este mercado para los países emergentes.

Ventas de TI - América Latina 2011 US\$ Millones.



Figuran- 2 Ventas de TI en América Latina
Fuente: PROEXPORT

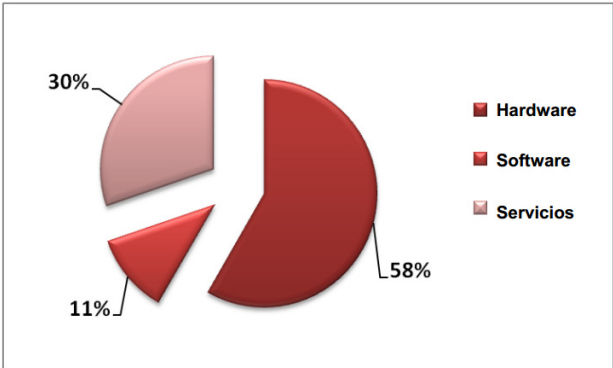
La inversión en la región de TI está enfocada en la industria de hardware para la mayoría de países de Sudamérica, en el caso de Colombia, la mayor inversión se centra en los servicios de Tecnologías de Información y Comunicación y hardware principalmente. Las ventas de TI se pueden resumir en la siguiente tabla:

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Venezuela
Hardware	\$6.005,71	\$31.800,09	\$3.225,73	\$3.568,53	\$12.955,06	\$2.044,76	\$3.748,38
Software	\$916,02	\$8.579,70	\$644,43	\$698,68	\$2.899,87	\$297,55	\$467,68
Servicios	\$803,39	\$13.961,43	\$1.263,33	\$1.851,99	\$3.786,03	\$405,67	\$452,56
TOTAL	\$7.725,12	\$54.341,22	\$5.133,49	\$6.119,20	\$19.640,96	\$2.747,98	\$4.668,62

Tabla 1 Resumen ventas de TI en América Latina
Fuente: PROEXPORT

La mayor participación en los últimos en la industria Colombiana de TIC en cuanto a tipo de tecnología ha sido la de hardware, pero cabe reconocer que los servicios también han tenido muy buena representación en este mercado, tales como outsourcing, tercerización, consultoría entre otros. Se espera que en Colombia, los servicios en el 2014 superen la participación del hardware en el mercado. La siguiente gráfica muestra los porcentajes de participación de cada uno de los tipos de tecnologías en el mercado Colombiano recientemente.

Participación por Tipo de Tecnología 2011
% Ventas

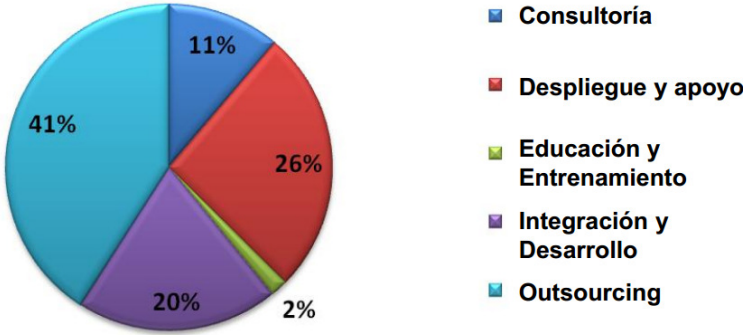


Valor del mercado de TI 2011:
US\$ 6.119 Millones.

Figura- 3 Participación por tipo de tecnología
Fuente: PROEXPORT

En los últimos años los servicios que mayor participación tienen en Colombia son los servicios de consultoría seguidos por servicios de despliegue y apoyo, y por último se encuentran aquellos que están asociados a la educación y el entretenimiento, como aulas virtuales, módulos de capacitación, entre otros.

Participación por ServicioTI 2011
% ventas de servicios de TI



**Valor de Mercado Servicios TI:
US\$ 1.852 MI.**

Figura- 4 Participación por servicio
Fuente: PROEXPORT

3.4 Análisis de la competencia

3.4.1 SETI



Esta empresa SETI presenta al sector empresarial una alternativa de servicios tecnológicos que cumpliera con las expectativas de calidad, confiabilidad, oportunidad y amabilidad en la prestación de los servicios, siempre sobre los pilares de la honestidad y transparencia.

Aprovechando los conocimientos y habilidades en la administración de las bases de datos nació esta primera línea de servicios de SETI. Con la confianza dada por varias empresas de Medellín y el país, SETI se apropió de la problemática y respondió de tal forma que en poco tiempo se convirtió en el área responsable de las bases de datos de estas compañías.

Respondiendo a los adelantos tecnológicos y las necesidades del país, en el año 2004 se crearon dos líneas de servicio adicionales: la línea de administración de servidores de aplicaciones que ha evolucionado de tal manera, que hoy en día es un área completa de soporte y administración de infraestructura para la arquitectura orientada a Servicio "SOA" y la línea de construcción de soluciones para inteligencia de negocios, las cuales a hoy son una gran fortaleza al servicio de los clientes.

La línea de negocio de Integración y S.A. tiene como objetivo principal apoyar a nuestros clientes en todos los aspectos relacionados con sus servidores de aplicaciones y sistemas de integración (EAI y SOA).

Nuestros servicios en esta área se enfocan en las siguientes tecnologías:

- Servidores de aplicaciones
- ESB
- Messages Brokers

- BPEL – BAM
- Gobernabilidad en procesos de Integración

Integración de Aplicaciones

Uno de los factores claves de éxito dentro de cualquier organización es tener un negocio integrado y con información coherente. SETI dentro de sus servicios ayuda a sus clientes con el cumplimiento de estos objetivos por medio de la implementación de soluciones de integración tecnológica SOA y EAI.

Para estas soluciones empresariales SETI utiliza tecnologías ORACLE e IBM.

<http://www.seti.com.co>

3.4.2 Ingeneo S.A.S.



Ingeneo S.A.S. es una empresa colombiana de Servicios en Informática conformada por profesionales comprometidos e idóneos que desarrollan soluciones garantizadas a nuestros clientes.

Somos un sólido grupo de trabajo que combina recurso humano altamente calificado y motivado con nuestras metodologías para desarrollar, implementar y administrar proyectos y recursos.

En cuanto a integración de sistemas

Atendiendo la dinámica actual que tienen las compañías y la tecnología, nos hemos especializado en la creación e implantación de soluciones que suplen las necesidades de integración de los diferentes sistemas de la cadena de valor de nuestros clientes. Nuestra labor se concentra en analizar, diseñar, desarrollar, implementar y soportar soluciones que integren sistemas de información de

diferentes entidades (compañía, proveedor, cliente) y diferentes plataformas (host, cliente/servidor, web, móvil).

En nuestras soluciones hacemos uso de las últimos estándares, tecnologías y herramientas disponibles en el mercado para garantizar así una solución acorde a las necesidades del cliente pero también a la tendencia y realidad tecnológica mundial.

<http://www.ingeneo.com.co>

3.4.3 Informática y Tecnología



Somos una empresa de consultoría y apoyo al desarrollo y crecimiento tecnológico de sus clientes, con más de 150 ingenieros y/o profesionales especialistas en distintas áreas de conocimiento de la ingeniería de sistemas

Hasta 1995 nos dedicamos al desarrollo e implementación de sistemas administrativo-financiero para el sector industrial y de servicios en Colombia.

A partir de ese año y hasta la fecha realizamos desarrollos de software a la medida, bodegas de datos, desarrollo e implementación de productos propios; adicionalmente prestamos servicios de consultoría y apoyo al desarrollo tecnológico de nuestros clientes.

<http://www.informatica-tecnologia.com>

3.4.4 Oracle

ORACLE

Oracle SOA Suite es un conjunto de software completo y con funcionamiento permanente para la creación, implementación y administración de una arquitectura orientada a servicios. Esto incluye el desarrollo de aplicaciones orientadas a servicios, la integración de sistemas de IT y aplicaciones orientadas a servicios y la administración de procesos de negocio orientados a servicios. Se conecta a las infraestructuras de IT heterogéneas y permite a las empresas adoptar SOA de manera gradual.

Los componentes de la suite se benefician con capacidades en común, con inclusión de un solo modelo de administración e implementación, herramientas consistentes, seguridad integral y administración de metadatos unificados.

Oracle SOA Suite mejora la capacidad de la empresa tanto para predecir los cambios —mejorando la visibilidad de lo que ocurre en el entorno de los negocios, en tiempo real— como para responder a esos cambios —permitiendo a las empresas desarrollar y optimizar los procesos de negocio rápidamente. Simplifica el entorno de IT al ser abastecido, implementado, monitoreado y administrado como una sola infraestructura cohesiva. Aprovecha las inversiones existentes al ser modular, abierto y extensible.

<http://www.oracle.com/lad/index.html>

3.5 Plan de mercadeo

3.5.1 Estrategias de distribución.

La manera de lograr un acercamiento a los posibles clientes será inicialmente a través de medios virtuales, tales como invitaciones por correo electrónico y publicidad de la página web oficial del negocio, también se hará participación en redes sociales buscando que otras personas corran la voz. Adicional a esto, con la ayuda del departamento comercial y ventas, se programarán visitas a las empresas potenciales con el fin de dar a conocer los servicios ofrecidos.

3.5.2 Estrategias de precio.

El precio de los servicios, se determina a partir del precio promedio, el cual es obtenido luego de analizar la competencia local, es decir, empresas que utilizan el mismo modelo de negocio y manejen los mismos servicios de consultoría, analizando los costos fijos y variables requeridos para la ofrecer el servicio con la calidad y las condiciones necesarias para garantizar la satisfacción del cliente.

3.5.3 Estrategias de promoción.

Para promocionar los servicios de SOA-Consulting S.A.S se dan a conocer los servicios mediante publicidad por distintos medios para atraer clientes potenciales ofreciendo costos muy económicos y planes de financiación, con el fin de lograr los primeros contratos. Estos clientes principales serán invitados a conferencias y ferias donde se les dé a conocer la importancia de los servicios que se ofrecen. Al establecer el primer contrato, se promocionará y se utiliza como ventana para mostrar ante los demás clientes, con el fin de que sea notable el trabajo realizado por la empresa.

De igual forma se hará una participación activa en ferias empresariales y licitaciones para ir posicionando el nombre de la compañía y lograr ser

reconocidos poco a poco. Las visitas puerta a puerta y charlas con empresarios servirán para mostrar la empresa.

Para los clientes con los que no se logre un acercamiento exitoso al ofrecerles cómodas tarifas y planes de financiación, se optará por realizar un diagnóstico y evaluación del estado actual de sus organizaciones totalmente gratuito, y el informe será presentado a los mismos, ofreciéndoles un plan de ataque a los problemas detectados en la evaluación.

Además, se realizarán integraciones para demostración con sistemas de información reconocidos mundialmente, tales como Facebook, Amazon, EBay y Google, con el fin de darles a conocer a los clientes lo que ellos podrían lograr al contratar los servicios de consultoría.

En compañía de los servicios ofrecidos, se ofrecerán descuentos según la cantidad de servicios adquiridos o el periodo de tiempo contratados, junto con charlas y seminarios gratuitos de actualización.

3.5.4 Estrategias de comunicación.

- Se utilizarán los siguientes canales de comunicación:
 - Página web oficial.
 - Correo Electrónico.
 - Visitas personalizadas.
 - Pautas en redes sociales
 - Marketing Digital
 - Medios masivos de comunicación (Radio, revistas, prensas y televisión)

- Se realizarán las siguientes actividades:
 - Publicidad Impresa: brochure, tarjetas de presentación.

- Referidos.
- Avisos de búsqueda en adwords de Google.
- Posicionamiento de la empresa en redes sociales, a través de promoción con influenciadores y personas reconocidas.
- Email marketing (búsqueda de correos de personas clave para envío de información de productos y servicios).

3.5.5 Estrategias de servicio.

Los servicios de consultoría estarán acompañados de una parte documental, la cual contendrá datos estadísticos y gráficos relacionados con el resultado de la evaluación previa o diagnóstico realizado. La documentación presentada también contará con las propuestas a ejecutar para mejoras de la organización, junto con todos los manuales necesarios para la implementación, manuales técnicos y manuales de usuario, con el fin de que el servicio ofrecido sea mucho más claro y se conozca su alcance. Según la información recopilada y la propuesta de implementación se proyectará en gráficos las mejoras incrementales que cada solución aporta para las organizaciones. Toda esta información se presentará de forma detallada y resumida.

Los servicios serán ofrecidos de forma presencial y remota, usando medios virtuales, con el fin de que los clientes sientan una compañía cercana en los procesos que vienen ejecutando. De igual forma se instalará un frente de atención al cliente, que será presentado mediante chat, correo electrónico y línea telefónica, en donde se pueden programar citas o resolver problemas en el momento, evitando que el cliente se deba trasladar cuando tenga algún inconveniente.

Todos los servicios serán garantizados en cuanto a funcionamiento y disponibilidad para que los clientes se sientan tranquilos, ofreciéndoles el derecho de cambio o modificación que tienen como consumidores cuando los servicios presenten fallas en calidad, seguridad o disponibilidad.

3.6 Proyección de ventas

La proyección de ventas se calcula desde el año 2013 al 2017 y se detalla a continuación

- **Producto 1. Consultoría SOA presencial por hora**

La consultoría SOA presencial consisten en ingeniero SOA se traslade a las instalaciones de nuestros clientes y realizar un análisis de la situación y definir la arquitectura. El cobro se realizará por hora de consultoría la cual tendrá un valor inicial de 120 mil pesos. El costo del servicio por hora incrementará cada año según un cálculo de la inflación, teniendo en cuenta que cada año los costos administrativos aumentarán en cuanto a nómina y servicios básicos, proyectando para el año 2017 un costo del servicio por hora de \$139.813.

PRODUCTO 1:	Consultoría en SOA presencial por hora				
IVA:	16%				
Porcentaje de crecimiento en ventas	No aplica	40%	35%	35%	35%
PERIODOS	2013	2014	2015	2016	2017
Ajuste de precios por medio de la Inflación		4,53%	3,84%	3,68%	3,53%
Cantidades a vender en el semestre 1	500	1.000	1.500	2.000	3.000
Cantidades a vender en el semestre 2	1.000	1.200	1.500	2.500	3.000
TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	1.500	2.200	3.000	4.500	6.000
Precio de venta	\$ 120.000	\$ 125.436	\$ 130.253	\$ 135.046	\$ 139.813

Tabla 2 Proyección de ventas, Asesoría en SOA Presencial por Hora
Nota. Fuente: Elaboración propia

Se espera tener un crecimiento en la proyección de ventas del 40% en el 2014 y conseguir un crecimiento del 35% anual hasta el 2017 esperando obtener cada año un reconocimiento por parte de nuestros clientes gracias a nuestra calidad y certeza en nuestra consultoría. Este crecimiento se sustenta por el incremento de operaciones para atraer clientes potenciales, como llamadas visitas, entre otros, además de ofrecer servicios de alta calidad que motiven a los clientes a continuar con los servicios de consultoría, de esta forma clientes antiguos atraerán a clientes nuevos aumentando las ventas cada año.

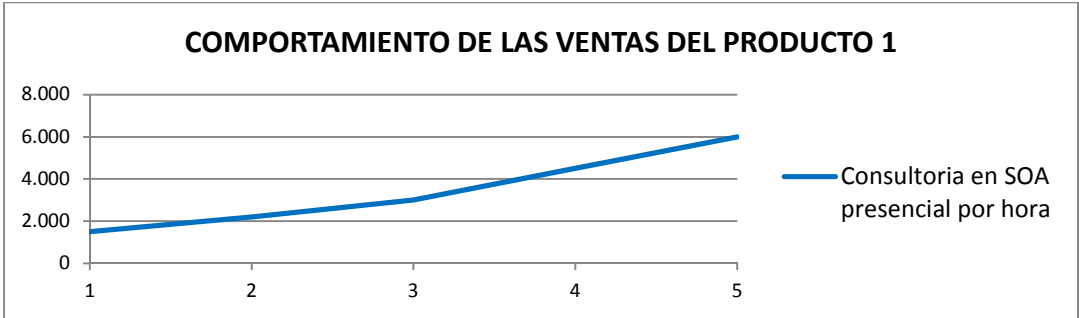


Figura- 5 Comportamiento ventas, Asesoría en SOA Presencial por Hora
Nota. Fuente: Elaboración propia

- **Producto 2. Consultoría SOA virtual por hora**

La consultoría SOA virtual consiste en que desde nuestras instalaciones se realice la asesoría a nuestros clientes con información suministrada por ellos y realizar un análisis de la situación y definir la arquitectura. El cobro se realizará por hora de consultoría la cual tendrá un valor inicial de 80 mil pesos.

PRODUCTO 2:	Consultoría en SOA virtual por hora				
IVA:	16%				
Porcentaje de crecimiento en ventas	No aplica	30%	30%	40%	40%
PERIODOS	2013	2014	2015	2016	2017
Ajuste de precios por medio de la Inflación		4,53%	3,84%	3,68%	3,53%
Cantidades a vender en el semestre 1	500	1.000	1.200	2.000	2.800
Cantidades a vender en el semestre 2	1.000	1.000	1.500	2.000	2.800
TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	1.500	2.000	2.700	4.000	5.600
Precio de venta	\$ 80.000	\$ 83.624	\$ 86.835	\$ 90.031	\$ 93.209

Tabla 3 Proyección de ventas, Asesoría en SOA Virtual por Hora
Fuente: Elaboración propia

La proyección de ventas es del 30% en el 2014 y 2015 inicialmente, luego de este tiempo, la empresa ya será reconocida en el mercado, logrando de esta manera atraer más clientes y aumentar el crecimiento en un 5% del año anterior, llegando así a un crecimiento del 40% anual hasta el 2017, obteniendo cada año un reconocimiento por parte de los clientes debido a la calidad, eficiencia y certeza en las consultorías.



Figura- 6 Comportamiento ventas, Asesoría en SOA Virtual por Hora
Nota. Fuente: Elaboración propia

PRODUCTOS	PERIODOS	2013			2014			2015		
		CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VENTA ANUAL	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VENTA ANUAL	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VENTA ANUAL
Consultoría en SOA presencial por hora	Semestre 1	500	120.000	60.000.000	1.600	125.436	200.697.600	2.500	130.253	325.632.500
	semestre 2	500	120.000	60.000.000	1.600	125.436	200.697.600	2.500	130.253	325.632.500
VENTAS TOTALES DEL PRODUCTO 1		1.000		\$ 120.000.000	3.200		\$ 401.395.200	5.000		\$ 651.265.000
Consultoría en SOA virtual por hora	Semestre 1	500	80.000	40.000.000	1.600	83.624	133.798.400	2.750	86.835	238.796.250
	semestre 2	500	80.000	40.000.000	1.600	83.624	133.798.400	0	86.835	0
VENTAS TOTALES DEL PRODUCTO 1		1.000		\$ 80.000.000	3.200		\$ 267.596.800	5.500		\$ 238.796.250
TOTAL VENTAS ANUALES		2.000		\$ 200.000.000	6.400		\$ 668.992.000	10.500		\$ 890.061.250
TOTAL IMPUESTO DE IVA:				32.000.000			107.038.720			142.409.800
TOTAL VENTAS MAS IVA				\$ 232.000.000			\$ 776.030.720			\$ 1.032.471.050

PRODUCTOS	PERIODOS	2016			2017		
		CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VENTA ANUAL	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VENTA ANUAL
Consultoría en SOA presencial por hora	Semestre 1	2.500	135.046	337.615.000	3.000	139.813	419.439.000
	semestre 2	2.500	135.046	337.615.000	3.000	139.813	419.439.000
VENTAS TOTALES DEL PRODUCTO 1		5.000		675.230.000	6.000		838.878.000
Consultoría en SOA virtual por hora	Semestre 1	3.000	90.031	270.093.000	4.000	93.209	372.836.000
	semestre 2	2	90.031	180.062	3	93.209	279.627
VENTAS TOTALES DEL PRODUCTO 1		6.000		270.273.062	8.000		373.115.627
TOTAL VENTAS ANUALES		11.000		\$ 945.503.062	14.000		\$ 1.211.993.627
TOTAL IMPUESTO DE IVA:				151.280.490			193.918.980
TOTAL VENTAS MAS IVA				\$ 1.096.783.552			\$ 1.405.912.607

Tabla 4 Proyección de ventas (2013 - 2017)
Fuente: Elaboración propia

4 ASPECTOS TÉCNICOS

4.1 Concepto del producto ó servicio

Según IBM, la Arquitectura Orientada a Servicios (SOA) es un estilo arquitectónico de TI que soporta la transformación de su empresa en un conjunto de servicios vinculados o tareas empresariales repetibles a las cuales se puede acceder en una red cuando sea necesario. Puede ser una red local, Internet o bien una red geográfica y tecnológicamente distinta, que combina servicios en Nueva York, Londres y Hong Kong, aunque estén todos instalados en su desktop local. Esos servicios pueden combinarse para realizar una tarea empresarial específica, para permitir que su empresa se adapte a condiciones y requisitos cambiantes

Cuando la implementación de SOA es guiada por objetivos empresariales estratégicos, usted asegura la transformación positiva de su empresa y puede obtener los beneficios principales de SOA, que son:

- Alineación de la TI a los negocios.
- Reutilización máxima de los activos de TI.

Juntos, esos beneficios ayudan a asegurar que la inversión en proyectos costosos de TI resulte en un valor duradero para la empresa.

Los cinco puntos de entrada definidos por -- basados en experiencias reales de clientes -- pueden ayudar su empresa a beneficiarse con la implementación de soluciones SOA predefinidas. Esos puntos de entrada son impulsados por necesidades empresariales (puntos de entrada relacionados con personas, procesos e información) y necesidades de TI (puntos de entrada relacionados con conectividad y reutilización). He aquí algunas descripciones generales de los cinco puntos de entrada:

- **Personas:** Este punto de entrada a SOA enfoca la experiencia del usuario para ayudar a generar innovación y más colaboración, lo que posibilita la interacción consistente entre personas y procesos y, consecuentemente, aumenta la

productividad empresarial. Al usar SOA se puede, por ejemplo, crear portales basados en servicios para aumentar esa colaboración.

- **Procesos:** El punto de entrada relacionado con procesos ayuda las compañías a saber qué está sucediendo en los negocios, lo que les permite mejorar los modelos empresariales ya existentes. Al usar SOA, puede transformar sus procesos empresariales en servicios reutilizables y flexibles, lo que le permite mejorar y optimizar los nuevos procesos.
- **Información:** Al usar ese punto de entrada a SOA, puede sacar provecho a las informaciones de su compañía en forma consistente y visible. Al facilitar informaciones consistentes y confiables a todas las áreas de la empresa, habilita todas las áreas de la compañía a innovar y, consecuentemente, puede competir con más eficiencia. Al usar SOA, se tiene un control mejor sobre sus informaciones; al alinear las informaciones a sus procesos empresariales, puede descubrir relaciones nuevas e interesantes.
- **Conectividad:** Aproveche el punto de entrada relacionado con la conectividad para conectar su infraestructura con eficiencia, integrando todas las personas, procesos e informaciones de su compañía. Al tener conexiones flexibles de SOA entre los servicios y en todo el entorno, puede tomar un proceso empresarial ya existente y ofrecerlo sin mucho esfuerzo a través de otro canal empresarial. Puede incluso conectarse a socios externos fuera de su firewall en una forma segura.
- **Reutilización:** La reutilización de servicios con SOA permite aprovechar servicios que ya existen en la compañía. Al basarse en los recursos ya existentes, puede optimizar sus procesos empresariales, asegurar la consistencia en toda la compañía y reducir el tiempo de desarrollo. Todo ello ahorra tiempo y dinero. Usted también reduce la duplicación de funcionalidades

en sus servicios y tiene la oportunidad de aprovechar las aplicaciones centrales comprobadas con las cuales el personal de su compañía está familiarizado.

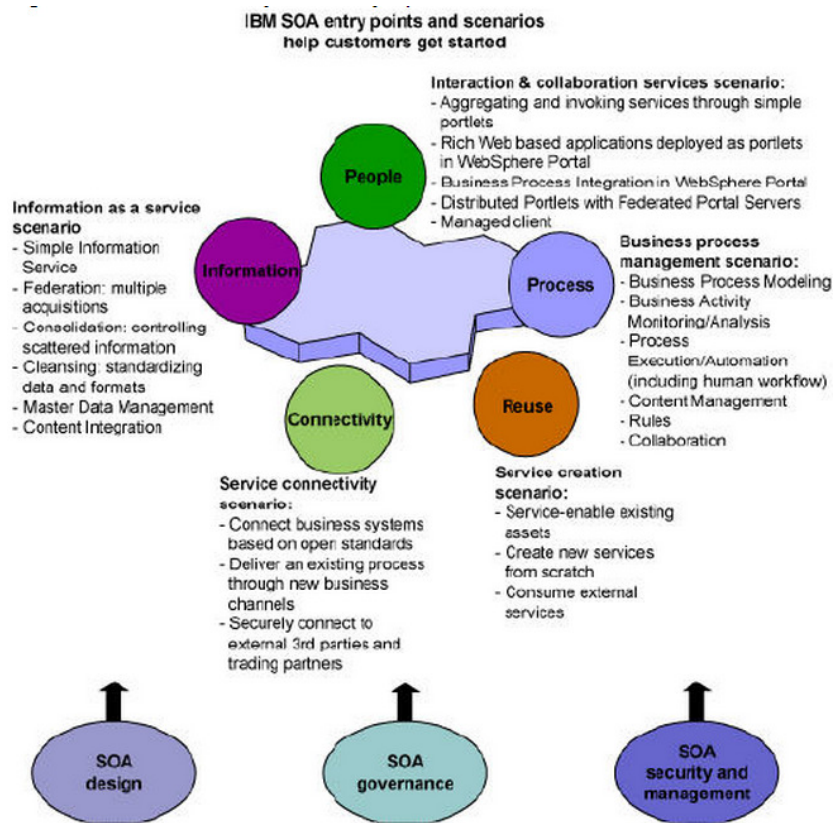


Figura- 7 SOA
Fuente: IBM

El objetivo del negocio es ofrecer servicios de consultoría y asesoría continúa sobre cuál es la arquitectura orientada a servicios más conveniente de implementar en las organizaciones, basándose en el estado actual de estas y proyectando el impacto en el negocio, de tal manera que las organizaciones puedan decidir el enfoque estratégico hacia el que se quieren direccionar. A estos servicios de consultoría se puede acceder de forma presencial o de forma virtual, ofreciendo la posibilidad de mantener un contacto remoto con las organizaciones y a su vez apoyar a dichas organizaciones en la ejecución de la arquitectura por la que se optó.

4.2 Descripción del proceso

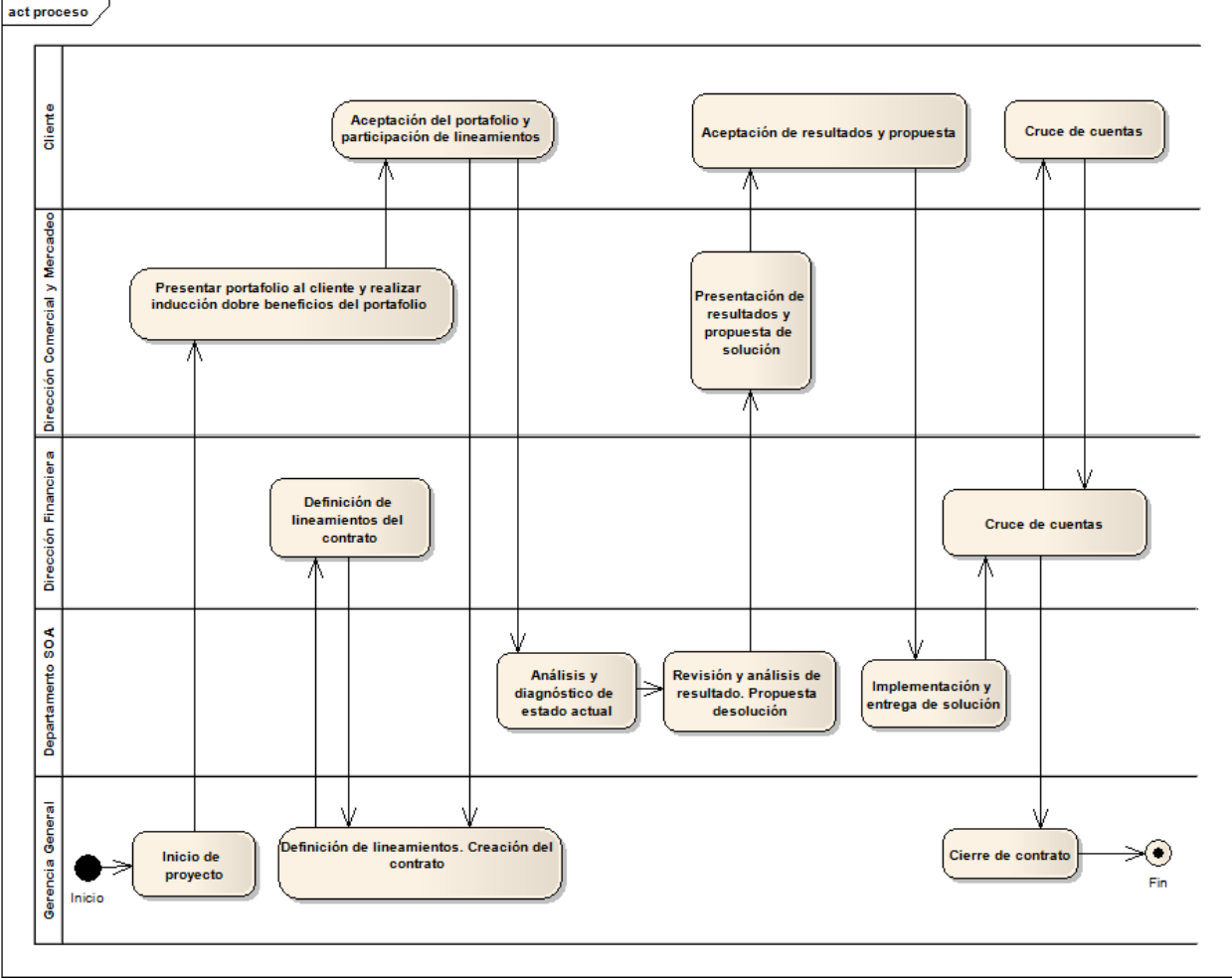


Figura- 8 Descripción del Proceso SOA-Consulting
Fuente: Elaboración propia

4.3 Necesidades y requerimientos

4.3.1 Características de la tecnología

Consultoría

Para los servicios de consultoría se necesitan herramientas básicas de ofimática de Openoffice, por ser gratuitas, que sirven para realizar todo tipo de documentos y presentaciones. También es necesaria una herramienta que permita hacer reuniones remotas y virtuales. El listado de herramientas son las siguientes:

- **OpenOffice Writer:** Procesador de textos que puede utilizar para todo, desde escribir una breve carta hasta producir un libro completo.
- **OpenOffice Calc:** Poderosa hoja de cálculo con todas las herramientas necesarias para calcular, analizar y presentar sus datos en informes numéricos o en llamativos gráficos.
- **OpenOffice Impress:** Es el medio más rápido y poderoso de crear efectivas presentaciones multimedia.
- **Skype:** Herramienta que se utiliza la comunicación con otros usuarios, permite hacer llamadas, chat, conferencias y video llamadas.

4.3.2 Implementación y Soporte.

Las herramientas necesarias para la implementación de SOA son propias de Oracle, conocidas como la SOA Suite. Estas herramientas necesarias para la implementación y soporte de las soluciones que ofrece el negocio. Las herramientas son las siguientes:

- **Oracle BPEL Process Manager:**

Oracle BPEL Process Manager brinda una solución completa, basada en estándares y fácil de utilizar para crear, implementar y administrar procesos de negocios en todas las aplicaciones tanto con pasos automatizados como humanos para el flujo de trabajo. Oracle BPEL Process Manager presenta un diseñador gráfico de procesos fácil para el usuario, el cual está disponible como conexión a

Oracle JDeveloper o al entorno Eclipse ofreciendo un entorno de diseño unificado. Se ofrecen wizards fáciles para el usuario a fin de simplificar muchas tareas comunes como la conexión de sistemas de IT y la configuración de pasos humanos para el flujo del trabajo.

Oracle BPEL Process Manager también incluye una consola fácil para el usuario basada en la Web para la administración y depuración de procesos implementados. Las pruebas de auditoría para el nivel de instancias, el historial de procesos y los análisis/informes de procesos están disponibles a través de esta consola.

El motor BPEL de Oracle es el servidor BPEL más desarrollado, escalable y sólido que se encuentra actualmente disponible. Ejecuta procesos BPEL estándar y brinda la capacidad de “deshidratación” de manera que el estado de flujos de ejecución prolongada se guarda automáticamente en una base de datos, permitiendo el clustering tanto para escalabilidad como para fail-over.

Los servicios de integración incorporados incluyen soporte para las transformaciones XQuery y del lenguaje de hojas de estilo extensibles, así como la conexión a una gran cantidad de aplicaciones y sistemas tradicionales a través de los adaptadores JCA y protocolos nativos. Los servicios del flujo de trabajo humano como la administración de tareas, la administración de notificaciones y la administración de listas de trabajo se brindan como servicios BPEL incorporados para permitir la integración de tareas humanas y manuales en los flujos BPEL.

Oracle BPEL Process Manager puede utilizarse para integrar aplicaciones y sistemas tradicionales, componer servicios generales a partir de servicios específicos, crear aplicaciones compuestas centradas en el proceso, automatizar los procesos de negocio y las aplicaciones de flujo de trabajo, con inclusión del ruteo y el escalamiento sofisticado.

- **Oracle Business Activity Monitoring:**

Oracle Business Activity Monitoring es una solución completa para crear tableros de control operacionales en tiempo real que monitoreen los servicios y procesos de negocio, los niveles de servicio y los indicadores de desempeño clave con capacidad para tomar medidas correctivas automáticas o manualmente invocadas. Oracle Business Activity Monitoring permite a los usuarios de negocio crear tableros de control interactivos, en tiempo real y alertas anticipadas. Aprovecha la tecnología Web más reciente para ofrecer un tablero de control operacional, personalizado, interactivo y valioso en los cuales se

Brindan informes personalizados e informes de datos en tiempo real a los usuarios de negocio por medio de un browser Web estándar. El usuario también puede establecer condiciones personalizadas de alerta que pueden desencadenarse y proporcionarse al usuario a través del e-mail, fax, teléfono u otro canal conveniente. Los usuarios también tienen la capacidad de tomar las medidas correctivas necesarias sobre los eventos monitoreados desde el tablero de control. Por ejemplo, el usuario podría lanzar un proceso de negocios en Oracle BPEL Process Manager.

Oracle Business Activity Monitoring es creado sobre una arquitectura que reside en la memoria, está orientada a eventos y basada en mensajes, específicamente diseñada para las necesidades de las aplicaciones de informes y análisis en tiempo real. Oracle Business Activity Monitoring es la primera y única solución que brinda a la empresa visibilidad en tiempo real, ofreciendo información a segundos de producirse un evento.

- **Oracle Business Rules.**

Oracle Business Rules permite a los analistas de negocio definir, actualizar y administrar fácilmente las decisiones y políticas clave que rigen las aplicaciones y los procesos de negocio. Por ejemplo, las políticas de negocio dentro de los

procesos propensos al cambio pueden ser capturadas utilizando Oracle Business Rules.

Oracle Business Rules consta de una herramienta de autoría de reglas, un motor de reglas y un conjunto de desarrollo de software (SDK). La herramienta de autoría presenta un paradigma propio del inglés para declarar reglas que pueden ser utilizadas tanto por programadores como por analistas de negocio. El motor de reglas es un motor rápido y eficiente basado en RETE y compatible con JSR-94 escrito en Java. SDK permite la generación de reglas a través de aplicaciones personalizadas para la edición de reglas.

- **Oracle Service Bus.**

Oracle Service Bus está diseñado para conectarse, mediar y administrar las interacciones entre servicios heterogéneos, aplicaciones tradicionales, aplicaciones empaquetadas y múltiples instancias Enterprise Service Bus (ESB) a través de una red de servicios para toda la empresa.

Oracle Service Bus permite la integración de servicios controlados por la configuración, con ruteo basado en identidades y contenido inteligente. Mejora la productividad del desarrollador debido a la integración de servicios de código libre. Oracle Service Bus también brinda transporte nativo para aplicaciones empaquetadas y planificación de recursos empresariales líderes, junto con la conectividad a aplicaciones basadas en el servidor e IBM WebSphere. Oracle Service Bus Financial Services Edition ofrece transporte con certificación de Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT) para la alianza y gateway SWIFT.

Oracle Service Bus brinda capacidades incorporadas para la virtualización de servicios, Web Service Security (WS-Security) y el cumplimiento de políticas en torno a la regulación y la agrupación de servicios a fin de cumplir con los

requerimientos de Confiabilidad, Disponibilidad y Desempeño (RASP) y evitar la sobrecarga de servicios de back-end. Oracle Service Bus está creado desde cero con soporte integral para SOA, Java 2 Platform, Enterprise Edition (J2EE), y estándares como J2EE Connector architecture (JCA), WS-Reliable Messaging y WS-Security.

- **Oracle Web Services Manager.**

Oracle Web Services Manager es una solución completa para asegurar y administrar las arquitecturas orientadas a servicios. Permite que las políticas de administración de identidad y seguridad se definan centralmente y se impongan globalmente.

Oracle Web Services Manager permite la definición centralizada de políticas que rigen las operaciones de servicios Web, tales como el acceso, la conexión y validación de contenido, y el marco de dichas políticas en torno a los servicios sin modificación de los servicios Web existentes. Incluye una herramienta para el administrador gráfico de políticas a fin de crear, configurar y editar políticas.

Oracle Web Services Manager recopila las estadísticas de monitoreo, como la ejecución de políticas, y las despliega en un formato gráfico en un tablero de control de monitoreo. Los administradores pueden establecer niveles de calidad de servicio (QoS) para cada una de las aplicaciones y el Administrador de Servicios Web de Oracle desplegará alertas cuando la aplicación supere los objetivos establecidos. La funcionalidad del tablero de control de monitoreo ofrece al personal de operaciones de IT visibilidad en tiempo real sobre el estado, el desempeño, la seguridad y la reutilización de los servicios Web.

- **Oracle JDeveloper.**

Oracle JDeveloper es un entorno de desarrollo integrado para crear aplicaciones orientadas a servicios utilizando los estándares más recientes del sector para Java, XML, Servicios Web y SQL.

Oracle JDeveloper soporta todo el ciclo de vida del desarrollo con características integradas para modelar, codificar, depurar, probar, elaborar perfiles e implementar aplicaciones.

4.4 Localización

La sede principal estará ubicada en la ciudad de Bogotá, Colombia, con cubrimiento nacional e internacional a través de medios virtuales.

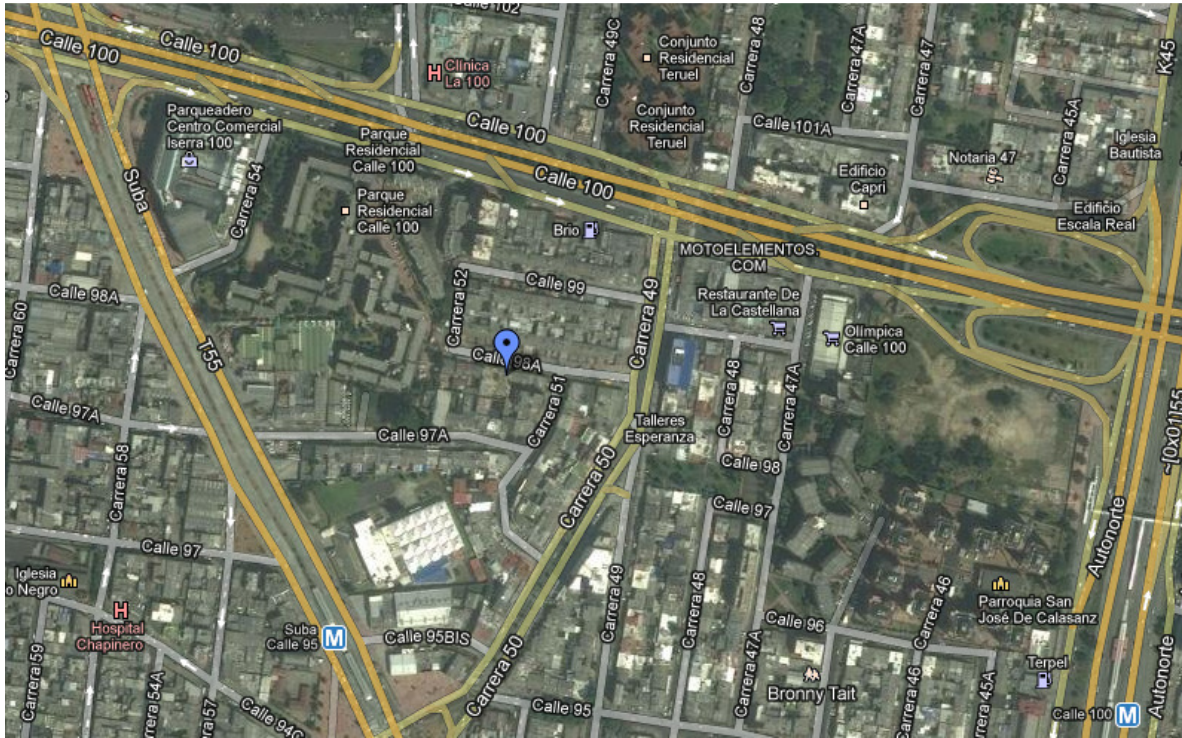


Figura- 9 Localización en Bogotá, Colombia de SOA-Consulting S.A.S

Fuente: Google Maps - ©2012, ubicación de Colombia, Sudamérica

Calle 98A # 51-37. Edificio Centro Empresarial Eco-Torre

5 ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES

5.1 Análisis estratégico

5.1.1 Misión

Brindar a nuestros clientes mejoras en la implementación de sus procesos a través de nuevas soluciones informáticas garantizando un alto nivel de calidad y su satisfacción por el producto obtenido.

5.1.2 Visión

Lograr posicionar la empresa para el 2018 a nivel del mercado latinoamericano como una empresa con experiencia en consultoría e implementación de en SOA, logrando generar relaciones de confianza con cada uno de nuestros clientes y colaboradores.

5.2 Análisis DOFA

5.2.1 Oportunidades

- Sector en continuo mejoramiento.
- Mercado en crecimiento y falta de cobertura.
- Aumento en la tercerización de servicios TI en las organizaciones.
- Alianzas con líderes de la industria y socios estratégicos.

5.2.2 Amenazas

- Alta competitividad.
- Experiencia y trayectoria de otras empresas en el negocio.
- Resistencia al cambio por parte de las empresas.
- Poder de negociación de los clientes.

5.2.3 Debilidades

- No está definido el plan estratégico para la empresa.
- El personal no calificado.
- Respaldo económico para participar en grandes proyectos tecnológicos.
- Inexperiencia en el manejo de proyectos de grandes proporciones.
- Bajo poder de negociación ante grandes empresas.
- No tener alianzas estratégicas definidas con algún líder de la industria.

5.2.4 Fortalezas

- Experiencia y conocimiento del negocio.
- Orientación a la satisfacción del cliente.
- Talento humano con experiencia calificado en varias áreas de la informática.
- Tendencia del mercado en interconectar sus sistemas para dar mayor competitividad a las organizaciones.
- Respaldo de los líderes de la industria.
- Estructura organizacional transversal, con bajos costos de funcionamiento donde no se verá afectado el costo final de las propuestas a los clientes.

5.3 Estructura organizacional

5.3.1 Organigrama

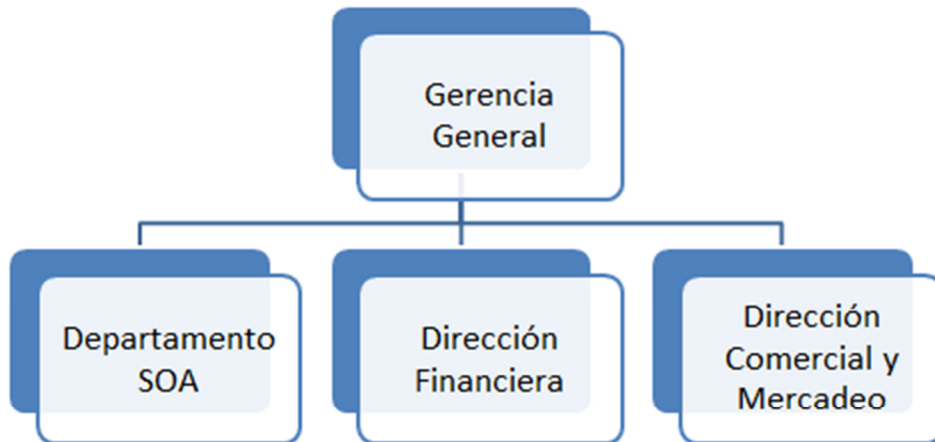


Figura- 10 Organigrama SOA-Consulting.
Fuente: Elaboración propia

5.3.2 Perfiles y funciones.

- **Gerencia General:**
 - **Descripción:** Encargada de Planear y desarrollar las metas de la organización a corto y largo plazo, generando así, una visión global de lo más conveniente para el crecimiento de la misma, también se encarga de la toma de decisiones en momentos críticos o definir el enfoque de la organización.
 - **Rol Perfil:** En este cargo se desempeña un profesional con experiencia en gerencia, preferiblemente con especialización en Gerencia informática ó Gerencia de proyectos.
- **Departamento SOA:**

- **Descripción:** Área encargada de Planear y desarrollar metas de la empresa a corto y largo plazo teniendo con esto una visión global de que se le convienen más a la empresa para su crecimiento, toma decisiones en momentos críticos para poder salir de la crisis.

- **Rol Perfil:** En este cargo se desempeña un Ingeniero de Sistemas con especialización en Gerencia Informática ó Gerencia de proyectos.

- **Dirección Financiera:**
 - **Descripción: Encargado** de realizar los coordinación las áreas de tesorería, Cartera, nómica y contabilidad.

 - **Rol Perfil:** En este cargo se desempeña un Contador.

- **Dirección Mercadeo:**
 - **Descripción:** Encargado de realizar los coordinar los planes de comercialización de los servicios ofrecidos por la empresa, identificar clientes potenciales.

 - **Rol Perfil:** En este cargo se desempeña un Profesional de marketing o mercadeo.

5.4 Aspectos legales

5.4.1 Estructura jurídica y tipo de sociedad

- **Tipo de Sociedad: SOA-Consulting** será una sociedad de Acciones Simples (S.A.S). Sera constituida mediante documento privado que permitirá simplificar los trámites de registro ante la cámara de comercio, en donde los accionistas tendrán cierta cantidad de acciones y se eran responsables por el monto de capital suministrado en la sociedad.

- **Participación de Accionistas**

La empresa estará conformada por dos socios mayoristas los cuales tendrán cada uno el 40 % de las acciones de la empresa estos socios son Carolina Betancourt y Cristhian Murillo. Estas personas también laboraran en la empresa. De igual forma existe la figura de un socio capitalista que tendrá el 20% de las acciones y no tendrá relación laboral con la empresa, ya que solamente participará a nivel económico y será tenido en cuenta para las decisiones relacionadas con la economía e inversión de la empresa.

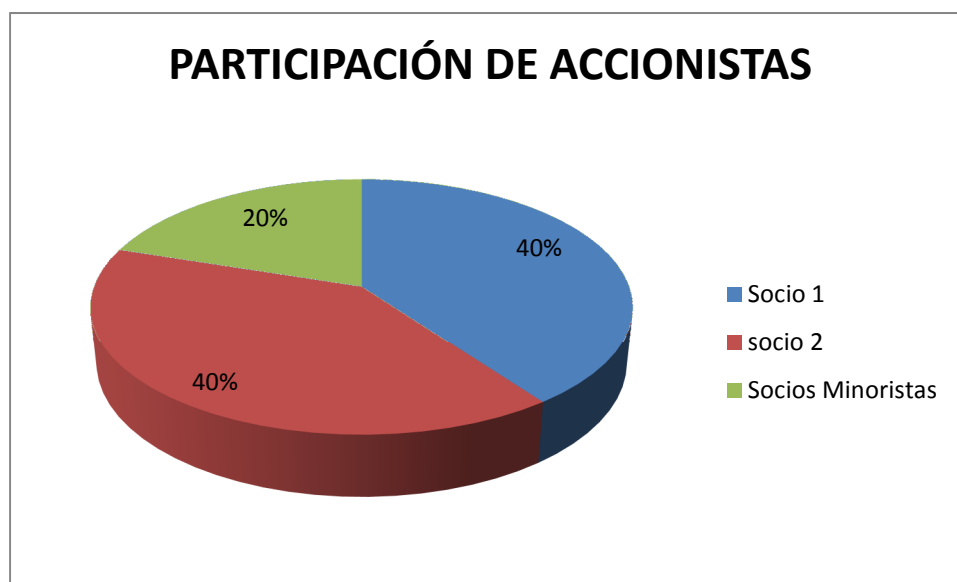


Figura- 11 Participación de Accionistas en SOA-Consulting.
Fuente: Elaboración propia

5.5 Gastos de personal

Toda la nómina de la empresa será contratada por contratos de tipo prestación de servicios, con el fin de ahorrarse tramitología y papeleos legales al contar con personal directamente vinculado con la empresa. Los costos del personal se obtuvieron promediando el valor actual del mercado y lo que ofrecen otras compañías por personal con perfiles similares. La nómina estará conformada de la siguiente manera:

Rol	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Gerente General	1	\$ 5.500.000,00	\$ 5.500.000,00	\$ 66.000.000,00
Contador	1	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 18.000.000,00
Tesorero	1	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 18.000.000,00
Ingeniero SOA	2	\$ 4.500.000,00	\$ 9.000.000,00	\$ 108.000.000,00
Vendedor	1	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 24.000.000,00
TOTAL		\$ 15.000.000,00	\$ 19.500.000,00	\$ 234.000.000,00

Tabla 5 Gastos de Personal SOA-Consulting
Fuente: Elaboración propia

6 ASPECTOS FINANCIEROS

6.1 Proyecciones financieras

6.1.1 Balance general

BALANCE GENERAL	PERIODO					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo	\$ 5.650.000	\$ 17.515.073	\$ 121.899.903	\$ 293.766.719	\$ 593.035.451	\$ 976.207.190
Invent. Materia Prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 5.650.000	\$ 17.515.073	\$ 121.899.903	\$ 293.766.719	\$ 593.035.451	\$ 976.207.190
Gastos Anticipados	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000
Amortización Acumulada		\$ -2.260.000	\$ -4.520.000	\$ -6.780.000	\$ -9.040.000	\$ -11.300.000
Total Activo Corriente (NO REALIZABLE):	\$ 11.300.000	\$ 9.040.000	\$ 6.780.000	\$ 4.520.000	\$ 2.260.000	\$ -
ACTIVO FIJO						
Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Construcciones y Edificios	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	\$ 9.000.000	\$ 12.500.000	\$ 16.500.000	\$ 21.000.000
Depreciación Acumulada Planta		\$ -150.000	\$ -450.000	\$ -900.000	\$ -1.525.000	\$ -2.350.000
Construcciones y Edificios Neto	\$ 3.000.000	\$ 5.850.000	\$ 8.550.000	\$ 11.600.000	\$ 14.975.000	\$ 18.650.000
Maquinaria y Equipo de Operación	\$ 1.800.000	\$ 5.400.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000
Depreciación Acumulada		\$ -180.000	\$ -	\$ 530.000	\$ -2.500.000	\$ -3.390.000
Maquinaria y Equipo de Operación Neto	\$ 1.800.000	\$ 5.220.000	\$ 8.900.000	\$ 9.430.000	\$ 6.400.000	\$ 5.510.000
Muebles y Enseres	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000
Depreciación Acumulada		\$ -280.000	\$ -	\$ -840.000	\$ -1.120.000	\$ -1.400.000

			560.000			
Muebles y Enseres Neto	\$ 1.400.000	\$ 1.120.000	\$ 840.000	\$ 560.000	\$ 280.000	\$ -
Equipo de Transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación Acumulada		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipo de Transporte Neto	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipo de Oficina	\$ 5.910.000	\$ 5.910.000	\$ 5.910.000	\$ 5.910.000	\$ 5.910.000	\$ 5.910.000
Depreciación Acumulada		\$ -1.970.000	\$ 3.940.000	\$ -5.910.000	\$ -	\$ -
Equipo de Oficina Neto	\$ 5.910.000	\$ 3.940.000	\$ 1.970.000	\$ -	\$ 5.910.000	\$ 5.910.000
Semovientes pie de cria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agotamiento Acumulada		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Semovientes pie de cria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cultivos Permanentes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Agotamiento Acumulada		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cultivos Permanentes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Activos Fijos:	\$ 12.110.000	\$ 16.130.000	\$ 20.260.000	\$ 21.590.000	\$ 27.565.000	\$ 30.070.000
ACTIVOS DIFERIDOS						
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVO	\$ 29.060.000	\$ 42.685.073	\$ 148.939.903	\$ 319.876.719	\$ 622.860.451	\$ 1.006.277.190
PASIVO						
Cuentas X Pagar Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos X Pagar	\$ -	\$ -	\$ 42.964.521	\$ 100.169.219	\$ 214.060.845	\$ 344.797.147

TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ 42.964.521	\$ 100.169.219	\$ 214.060.845	\$ 344.797.147
Obligaciones Financieras	\$-70.940.000	\$ -56.752.000	\$-42.564.000	\$ -28.376.000	\$ -14.188.000	\$ -
PASIVO	\$-70.940.000	\$ -56.752.000	\$ 400.521	\$ 71.793.219	\$ 199.872.845	\$ 344.797.147
PATRIMONIO						
Capital Social	\$100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000
Reserva Legal Acumulada	\$ -	\$ -	\$ 4.296.452	\$ 10.016.922	\$ 21.406.085	\$ 34.479.715
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ -562.927	\$ 33.604.393	\$ 78.346.639	\$ 167.426.161
Utilidades del Ejercicio	\$ -	\$ -562.927	\$ 44.805.857	\$ 104.462.186	\$ 223.234.882	\$ 359.574.167
Revalorización patrimonio	\$ -					
TOTAL PATRIMONIO	\$100.000.000	\$ 99.437.073	\$ 148.539.382	\$ 248.083.500	\$ 422.987.605	\$ 661.480.043
TOTAL PAS + PAT	\$ 29.060.000	\$ 42.685.073	\$ 148.939.903	\$ 319.876.719	\$ 622.860.451	\$ 1.006.277.190

Tabla 6 Balance General SOA-Consulting (2013-2017)
Fuente: Elaboración propia

- **Análisis Balance General.**

Al observar el balance general, notamos que los activos corrientes aumentan durante el año 2013 al año 2017, esto es debido a la obtención de nuevos clientes contratados que generan ingresos a la empresa. El total de estos activos en el proyecto generan un volumen de ingresos suficientes para el funcionamiento del capital de trabajo necesario para operar, evitando problemas de iliquidez por la buena capacidad de pago, permitiendo posicionar la empresa y mejorar la imagen ante los distintos proveedores, clientes y socios. Esto genera confianza y atrae poco a poco más inversionistas.

Según la gráfica, los activos fijos se mantienen en un promedio de 24 millones entre el año 2013 y el año 2017, mientras que los activos diferidos van en aumento en el mismo rango de tiempo, esto representa un crecimiento anual de la empresa, mejorando la economía, la capacidad de pago y la capacidad de endeudamiento, este último ayuda mucho para solicitar préstamos bancarios y realizar nuevas inversiones, sobre todo en tecnología, generando mayor competitividad en el mercado.

Con el pasar del tiempo y al estar bien posicionados en el mercado se generaran mayores ingresos, los cuales servirán para ir reduciendo las deudas de la empresa, mientras que los pagos de pasivos, tales como impuestos, que no son muy costosos, irán reduciéndose cada vez más, de tal manera que cada año se tendrá que pagar menos dinero, el cual podrá ser invertido en mejoras para la organización

El patrimonio de **SOA-Consulting** nos arroja como resultado un aumento muy considerable en cada año lo que nos demuestra una muy buena administración de la empresa y un buen manejo e inversión de recursos dando con esto granes beneficios a nuestros socios y una gran apertura en el mercado al demostrar muestra solidez.

6.1.2 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	300.000.000	443.207.200	625.213.500	967.831.000	1.360.848.400
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	0	0	0	0	0
Depreciación	2.580.000	3.090.000	3.590.000	1.795.000	1.995.000
Agotamiento	2.260.000	2.260.000	2.260.000	2.260.000	2.260.000
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	295.160.000	437.857.200	619.363.500	963.776.000	1.356.593.400
Gasto de Ventas	62.000.000	64.702.600	67.226.460	69.781.995	72.370.223
Gastos de Administración	145.140.000	151.714.842	157.540.692	163.338.189	169.104.027
Gastos de Producción	120.000.000	125.436.000	130.252.742	135.046.043	139.813.169
Industria y comercio	1.800.000	2.659.243	3.751.281	5.806.986	8.165.090
Provisiones	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	-33.780.000	93.344.515	260.592.325	589.802.786	967.140.891
Intereses	19.029.073	15.223.258	11.417.444	7.611.629	3.805.815
Servicio de la deuda	14.188.000	14.188.000	14.188.000	14.188.000	14.188.000
Otros ingresos y egresos	33.217.073	29.411.258	25.605.444	21.799.629	17.993.815
Utilidad antes de impuestos	-562.927	122.755.773	286.197.769	611.602.415	985.134.705
Impuesto de renta	0	42.964.521	100.169.219	214.060.845	344.797.147
Reserva legal	0	4.296.452	10.016.922	21.406.085	34.479.715
Reserva voluntaria	0	30.688.943	71.549.442	152.900.604	246.283.676
Utilidad Neta Final	\$ -562.927	\$ 44.805.857	\$ 104.462.186	\$ 223.234.882	\$ 359.574.167

Tabla 7- Estado de Resultados SOA-Consulting

Fuente: Elaboración propia

- **Análisis Estado de Resultados.**

La empresa aumenta sus ingresos anualmente de manera considerable, generando seguridad para los socios y clientes ya que da a entender que la empresa es rentable durante el periodo analizado el cual está comprendido entre enero del 2013 y diciembre del 2017, superando así expectativas iniciales de los socios.

6.1.3 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA	2013	2014	2015	2016	2017
Flujo de Caja Operativo					
Utilidad Operacional	-33.780.000	93.344.515	260.592.325	589.802.786	967.140.891
Depreciaciones	2.580.000	3.090.000	3.590.000	1.795.000	1.995.000
Amortización y agotamiento	2.260.000	2.260.000	2.260.000	2.260.000	2.260.000
Provisiones	0	0	0	0	0
Impuestos	0	0	-42.964.521	-100.169.219	-214.060.845
Neto Flujo de Caja Operativo	-28.940.000	98.694.515	223.477.804	493.688.567	757.335.045

Flujo de Caja de Inversión					
Periodo	2013	2014	2015	2016	2017
Variación Inv. Materias Primas e insumos	0	0	0	0	0
Variación en Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0
Variación en Cuentas por pagar a Proveedores	0	0	0	0	0
Variación del capital de Trabajo	0	0	0	0	0
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	3.000.000	3.000.000	3.500.000	4.000.000	4.500.000
Inversión en Maquinaria y Equipo	3.600.000	3.500.000	0	0	0
Inversión Activos	-6.600.000	-6.500.000	-3.500.000	-4.000.000	-4.500.000
Neto flujo de Caja de Inversión	-6.600.000	-6.500.000	-3.500.000	-4.000.000	-4.500.000

Flujo de Caja Financiamiento					
Periodo	2013	2014	2015	2016	2017
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo	14.188.000	14.188.000	14.188.000	14.188.000	14.188.000

Intereses Pagados	19.029.073	15.223.258	11.417.444	7.611.629	3.805.815
Dividendos Pagados	0	-11.201.464	-26.115.546	-55.808.720	-89.893.542
Capital adicional aportado por los socios	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	33.217.073	18.209.794	-510.103	-34.009.091	-71.899.727
Neto Periodo	-2.322.927	110.404.309	219.467.702	455.679.476	680.935.318
Saldo anterior	5.650.000	17.515.073	121.899.903	293.766.719	593.035.451
Saldo Neto del periodo	\$ 3.327.073	\$ 127.919.382	\$ 341.367.604	\$ 749.446.195	\$ 1.273.970.769

Tabla 8 Flujo de Caja SOA-Consulting (2013-2017)
Fuente: Elaboración propia

- **Análisis Flujo Caja.**

El Flujo de Caja de SOA-Consulting nos indica lo siguiente en cuanto a flujo de caja operativo, flujo de caja de inversión y flujo de caja de financiamiento lo siguiente:

- **Flujo de Caja Operativo:** El primer año se obtiene un flujo de caja negativo, lo cual es absolutamente normal ya que se requieren inversiones iniciales y gastos operativos para empezar a posicionar la empresa. Toda esta inversión inicial será recuperada los años comprendidos entre el 2014 y 2017 se observa un aumento considerable en flujo de caja operativo a medida que la empresa va creciendo.
- **Flujo de Caja de Financiamiento:** La empresa tiene un amplio margen alto de flujo de caja, permitiendo tener un amplio cupo de financiamiento luego de recuperar la inversión inicial, lo cual se verá reflejado en utilidades para la empresa.

6.1.4 Punto de equilibrio

NOMBRE DEL PRODUCTO		VENTAS TOTALES	PRECIO DE VENTA	COSTO DE PRODUCCIÓN	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN LAS VENTAS
Consultoría en SOA presencial por hora		\$ 180.000.000	\$ 120.000,0	\$ -	\$ 120.000,0	60,00%
Consultoría en SOA virtual por hora		\$ 120.000.000	\$ 80.000,0	\$ -	\$ 80.000,0	40,00%
TOTAL VENTAS		\$ 300.000.000				
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO						
NOMBRE DEL PRODUCTO	Consultoría en SOA presencial por hora	Consultoría en SOA virtual por hora	0	0	0	TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO
MARGEN DE CONT UNITARIO	\$ 120.000,0	\$ 80.000,0	\$ -	\$ -	\$ -	
PARTICIPACIÓN % EN VENTAS	60,00%	40,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
Margen ponderado	\$ 72.000,0	\$ 32.000,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 104.000,0
TOTAL COSTOS Y GASTOS FIJOS		\$ 298.762.927				
PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES		2873				
CANTIDAD A VENDER POR PRODUCTO PARA PUNTO DE EQUILIBRIO		UNIDADES CALCULADAS PARA EL GRÁFICO.				
Consultoría en SOA presencial por hora	1.723,63	3.447,26				
Consultoría en SOA virtual por hora	1.149,09	2.298,18				
TOTAL UNIDADES	2.872,72	5.745,44				

Tabla 9 Punto de Equilibrio SOA-Consulting
Fuente: Elaboración propia

- **Análisis Punto de Equilibrio.**

La proyección del punto de equilibrio tiene un valor de de 2873, indicando el volumen de ventas en donde los ingresos son iguales a los costos por lo que no obtuvo ni perdidas ni ganancias estando estable y que a partir de este punto (cantidad de horas vendidas), se comienzan a ver las utilidades tal y como lo indican los datos de la siguiente tabla:

DATOS GRAFICO	PUNTO DE EQUILIBRIO		
	0	2873	5745
UNIDADES VENDIDAS	0	2873	5745
INGRESOS TOTALES	\$ 0	\$ 298.762.927	\$ 597.525.854
CF TOTAL	\$ 298.762.927	\$ 298.762.927	\$ 298.762.927
CV TOTAL	\$ 0	\$ -	\$ 0
COSTO TOTAL	\$ 298.762.927	\$ 298.762.927	\$ 298.762.927
utilidad	-\$ 298.762.927	\$ 0	\$ 298.762.927

Tabla 10 Datos Gráfica Punto de Equilibrio SOA-Consulting
Fuente: Elaboración propia

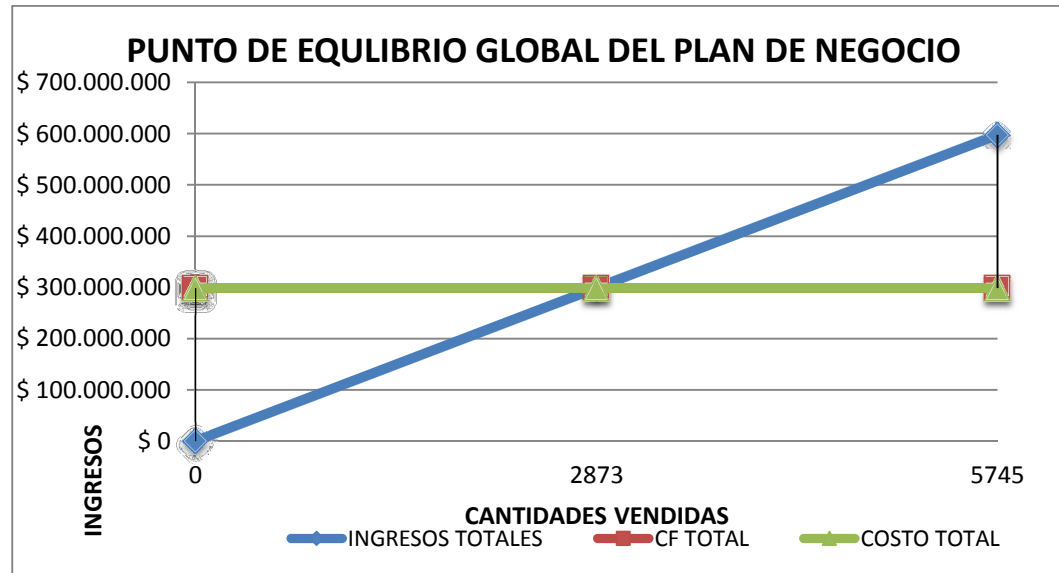


Figura- 12 Punto de Equilibrio SOA-Consulting
Fuente: Elaboración propia

6.2 Evaluación financiera

TASA MÍNIMA DE RENDIMIENTO ESPERA POR LOS EMPRENDEDORES						18,00%
VALOR DE LA INVERSIÓN INICIAL DEL PLAN DE NEGOCIO						\$ 29.060.000
FLUJO DE CAJA PARA LA EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO:						
PERIODO	AÑO 0	2013	2014	2015	2016	2017
FLUJO DE CAJA NETO	\$ -29.060.000	\$ 3.327.073	\$ 127.919.382	\$ 41.367.604	\$ 749.446.195	\$ 1.273.970.769
VALOR PRESENTE NETO =		\$ 1.216.816.499				
TASA INTERNA DE RETORNO =		20.4%				
PERIÓDO	2013	2014	2015	2016	2017	
Liquidez - Razón Corriente	-	2,837	2,933	2,770	2,831	
Nivel de Endeudamiento Total	-244,12%	-132,96%	0,27%	22,44%	32,09%	
Rentabilidad Operacional	-11,26%	21,06%	41,68%	60,94%	71,07%	
Rentabilidad Neta	-0,188%	10,109%	16,708%	23,065%	26,423%	
Rentabilidad Patrimonio	-0,56%	45,06%	70,33%	89,98%	85,01%	
Rentabilidad del Activo	-1,937%	104,968%	70,137%	69,788%	57,729%	
Periodo de recuperación de la Inversión	0,058		AÑOS			
Calculo Del Wacc	Total Inversión	\$ 29.060.000,00	Porcentaje De Participación	Costo De Capital	Impuestos	
Costo Promedio Ponderado De Capital.	Aporte De Los Socios	\$ 100.000.000,00	344,12%	18,00%	35%	
	FINANCIADO POR DEUDA	\$ -70.940.000,00	-244,12%	26,82%		
WACC	19,38%					

Tabla 11 Análisis VPN y TIR SOA-Consulting.
Fuente: Elaboración propia

Al realizar la evaluación financiera se obtienen los siguientes resultados:

- Tasa Interna de Retorno de la Inversión (TIR) es de 240,33% indicando que las ganancias serán de más del doble de lo invertido inicialmente.
- Una VPN obtenida para SOA-consulting es de \$1.216.816.499 resultado de los costos de los servicios, demostrando la rentabilidad del proyecto y lo viable para su ejecución al proyectar grandes utilidades.

Con toda la información calculada se puede indicar con seguridad que la empresa es totalmente viable y otorgará grandes beneficios a todos los stakeholders, generando gran acogida de ventas y flujo de caja rentable.

REFERENCIAS

- BLIGOO (2012, 28 de Noviembre). SOA como ventaja competitiva. Recuperado de:
<http://egkafati.bligoo.com/content/view/266965/SOA-como-ventaja-competitiva.html#.UL4qGoPAc8U>
- PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA, (2012, 22 de Noviembre). Software y Tecnologías de Información. Recuperado de:
http://www.ptp.com.co/software_y_TICS/Software_Tecnologias.aspx
- MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, (2012, 01 de Diciembre). ABC Programa de Transformación Productiva. Recuperado de:
<https://www.mincomercio.gov.co/publicaciones.php?id=18033>
- MINISTERIO DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (2012, 04 de Diciembre). Informes del sector. Recuperado de:
http://www.mintic.gov.co/images/documentos/cifras_del_sector/boletin_2012_2t.zip
- BANCOLOMBIA (2012, 30 de Noviembre). Novedades. Recuperado de:
<http://www.grupobancolombia.com/home/sucursalVirtualEnTuCelular/novedades.asp>
- FEDESOFTE, (2012, 22 de Marzo). Tecnología creció 8% en Colombia. Recuperado de:
<http://www.fedesoft.org/novedades/tecnologia-crecio-8-en-colombia>

- PROEXPORT. (2011, Septiembre) Software y Servicios de Tecnología de la Información TI. Recuperado de:
<http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/doc%20Software%20y%20Servicios%20de%20TI%20sep%202011.pdf>
- PROEXPORT, (2012, 11 de Abril).Emergentes gastarán más de €910.000 millones en tecnologías de la información en 2012. Recuperado de:
<http://www.proexport.com.co/actualidad-internacional/software/emergentes-gastaran-mas-de-910000-millones-en-tecnologia-de-la-informacion-en-2012>
- PROEXPORT, (2012, Junio). Inversión en el sector Software y Servicios de TI en Colombia. Recuperado de:
<http://www.inviertaencolombia.com.co/sectores/servicios/software-y-servicios-de-ti.html>
- INVIERTA EN COLOMBIA (2012, 02 de Diciembre). Oportunidades Industria Software Colombia. Recuperado de:
http://www.inviertaencolombia.com.co/images/Proexport%20-%20Oportunidades_industria_Software%20%20TI%20Colombia%20-%20Junio%20-%202012.pdf
- IBM (2012, Octubre). Introducción a SOA y servicios WEB. Recuperado de:
<http://www.ibm.com/developerworks/ssa/webservices/newto/index.html>
- ORACLE (2012, Diciembre). Oracle SOA Suite. Recuperado de:

<http://www.oracle.com/technetwork/es/middleware/soasuite/documentation/oracle-soa-suite-427128-esa.pdf>

- OPENOFFICE (2012, Octubre). Apache OpenOffice - Descripción del producto. Recuperado de:
<http://www.openoffice.org/es/producto/index.html>

LICENCIA DE USO-AUTORIZACIÓN DE AUTORES

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo CRISTHIAN JAIR MURILLO PEINADO

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 1082849810

Nombre Completo Carolina Belarcut Uribe

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 1053774893

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Creación de empresa dedicada a la prestación de servicios de consultoría de arquitectura orientada a servicios (SOA)

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).


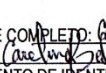
Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizo (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>JAIR MARINO PENARANDA</u>	NOMBRE COMPLETO: <u>Garding Belkacut Uribe</u>
FIRMA: 	FIRMA: 
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>1082849810</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>1053774893</u>
FACULTAD: <u>Posgrados</u>	FACULTAD: <u>Posgrados</u>
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Gerencia Informática</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Gerencia Informática</u>

NOMBRE COMPLETO: _____	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: Diciembre 12 de 2012