

**CREACION DE EMPRESA: INFOTEC**



Corporación Unificada Nacional  
de Educación Superior

CRISTHIAN CAMILO PARRA CUERVO

OSWALDO SANCHEZ VILLALOBOS

Trabajo para la materia de: Creación de empresa OPCION DE GRADO I

Profesor

NESTOR GERARDO ECHAVARRIA SALAMANCA

CUN CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

FACULTAD DE INGENIERIA

INGENIERIA DE SISTEMAS

BOGOTÁ COLOMBIA

2018

Contenido

TÍTULO DEL PROYECTO..... 4

INTRODUCCIÓN ..... 4

JUSTIFICACION ..... 4

DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES - CUSTOMER DEVELOPMENT ..... 5

    Stakeholder..... 5

    Identificación de Beneficios y Expectativas de Resultado (Hipótesis): ..... 5

    Identificación de Soluciones Actuales (Hipótesis):..... 6

    Mercado:..... 6

VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES..... 6

    LA ENTREVISTA..... 7

ANALISIS DE LA INFORMACION DE RESULTADOS ..... 7

PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES FINAL ..... 8

    NECESIDAD:..... 9

    SOLUCIOENS ACTUALES: ..... 9

    BENEFICIOS:..... 10

    LIMITACIONES: ..... 10

    MERCADO: ..... 10

PROTOTIPO ..... 10

PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA..... 11

    Objetivos Empresariales ..... 11

    Objetivo General:..... 11

    Objetivos Específicos: ..... 11

Valores: .....	12
CONCLUSIONES.....	13
BIBLIOGRAFIA .....	13

## **TÍTULO DEL PROYECTO**

INFOTEC es una empresa encargada de diseñar y presentar diferentes modalidades tecnológicas que faciliten a las microempresas acceso a los avances tecnológicos mientras garantizan la de seguridad de su información.

## **INTRODUCCIÓN**

Las microempresas colombianas parecen estar en un punto de estanco, tienen un bajo nivel de competitividad, muchas con iniciadas con capitales familiares, son empresas que una vez creadas se quedan inamovibles en el tiempo, ¿pero alguien ha pensado a que se debe este fenómeno?, No se supone que las pequeñas empresas deberían crecer gracias a la posibilidad de innovar en el mercado al que se dedican. En gran parte este fenómeno es consecuencia del capital que se necesita invertir en las “nuevas tecnologías de la información”. La innovación es un proceso que requiere de grandes capitales para lograr cambios significativos y los ingresos que tienen estas empresas no dan para invertir en equipos que les permitan innovar y sobresalir en el mercado.

INFOTEC surge como la solución que busca dar un acompañamiento empresarial integral enfocado en dar un adecuado uso a las nuevas tecnologías adquiridas y de manera que permitan a la empresa a crecer.

## **JUSTIFICACION**

Nuestra empresa quiere ayudar a las empresas en su necesidad de equipos informáticos necesarios para innovar y sobresalir en el mercado.

Las empresas colombianas necesitan de alguien que pueda invertir capital en los equipos que ellos requieren sin que esto signifique quedarse sin dinero para

funcionar. Nosotros somos ese alguien que tiene el capital y los equipos que necesitan las empresas para poder crecer e innovar; queremos ofrecer nuestros equipos a empresas que quieran sobresalir pero que no cuenten con los recursos suficientes para la compra de los equipos y ofrecemos varios planes para un beneficio mutuo en la prestación de nuestros servicios.

## **DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES - CUSTOMER DEVELOPMENT**

### **Stakeholder:**

Nuestro interés fundamental está en las microempresas con necesidad de ampliar su capacidad tecnológica e informática y sin los recursos para hacer una compra total.

### **Identificación de las Necesidades del Stakeholder (Hipótesis):**

Las microempresas colombianas deben invertir en equipos y tecnologías pero no lo hacen por la cantidad de capital necesario para esto y con el cual no cuentan, su necesidad de innovación se ve estancada por el capital y la solución viene de manos nuestras al proveer los equipos e informática necesaria para ella a precios razonables de alquiler con contrato de posible compra a largo plazo.

### **Identificación de Beneficios y Expectativas de Resultado (Hipótesis):**

Según cifras publicadas por el DANE “El costo y no saber usarla fueron otras dos razones que adujeron los microestablecimientos que no tienen estos bienes TIC, con 5,9 y 4,9 por ciento, respectivamente”,

Desarrolle el análisis de las principales razones por las cuales se trata de resolver esta necesidad, problema o deseo. Identifique los indicadores que espera sean cumplido con el desarrollo de la solución, los beneficios de desempeño o emocionales que se buscan alcanzar. Desarrolle la hipótesis para este componente.

### **Identificación de Soluciones Actuales (Hipótesis):**

La alternativa de proyecto que será evaluada en este trabajo generar mayores beneficios para las microempresas mediante INFOTEC dado que solucionara de raíz el problema plantado al garantizar la continuidad del servicio de información y contrarrestar los efectos del impacto que genera no tener un respaldo de información y tecnologico

### **Mercado:**

Estamos en la era de la información y el comercio globalizado en el que cada vez más las microempresas se abren al mercado, el avance de los medios de transporte y de las telecomunicaciones. También está en continuo cambio y esto afecta al sistema de organización de las compañías que quieren llegar a posicionarse dentro del mercado en el tema de conservación de información.

Esto supone ventajas e inconvenientes para las microempresas que consiguen abrir sus fronteras a un nivel muy bueno para llegar a un mercado mucho más amplio pero a la vez mucho más competitivo.

Lo cual queremos llegar hacer posicionar a INFOTEC como una buena alternativa para la conservación de sus datos y avances tecnológicos especialmente en las microempresa las cuales son más vulnerables a no tener ningún respaldo de información.

## **VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES**

## LA ENTREVISTA

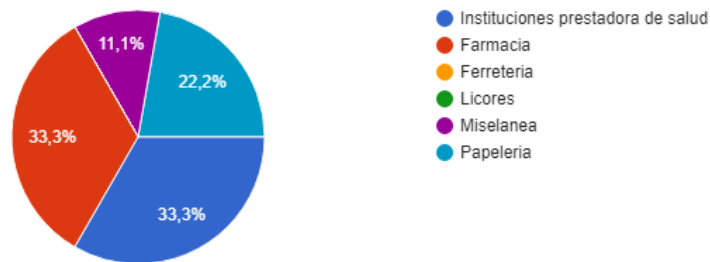
Hemos realizado una encuesta estructurada para los negocios que serian objeto de nuestra empresa para ellos hemos diseñado el siguiente instrumento en Google forms, disponible en el siguiente enlace:

<https://goo.gl/forms/wTfqN73ww1eWHjGm2>

## ANALISIS DE LA INFORMACION DE RESULTADOS

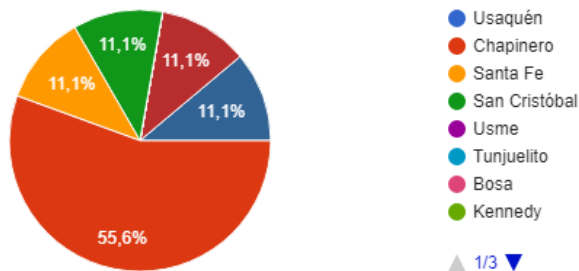
Su empresa en que sector se encuentra

9 respuestas



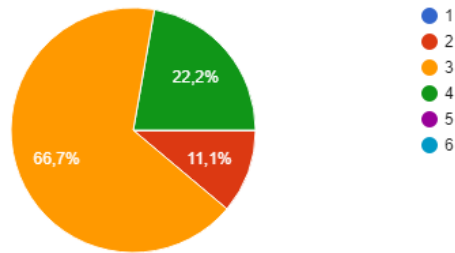
Indique en que localidad se ecuentra ubicada su empresa

9 respuestas



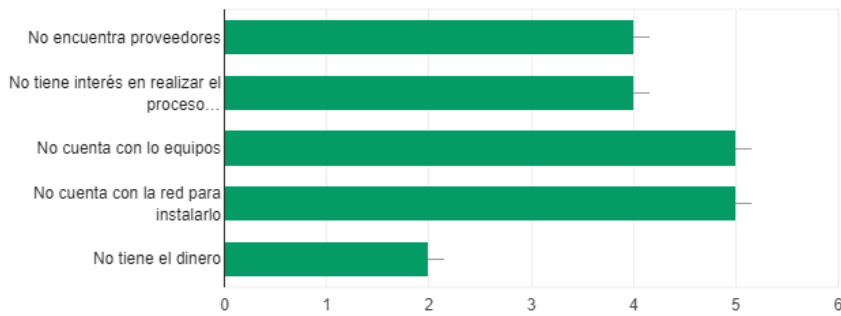
### Cual estrato socioeconomico se encuentra ubicado su empresa

9 respuestas

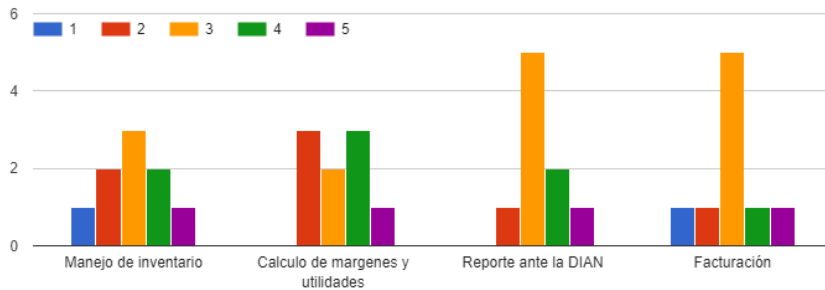


### Cuales son las principales ha encontrado para sistematiza su negocio

9 respuestas



En una escala de 1 a 5, donde 5 es que le afecta mucho, 1 que no le afecta el hecho de no tener sistematizado su negocio



## PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES FINAL





## NECESIDAD:

Muchas empresas medianas y pequeñas, necesitan de la implementación de tecnologías, protocolos, y estrategias que aumenten la productividad de los mismos, tener un esquema mayor de producción compra y diseño de software, permitirá tener precios competitivos sobre los clientes.

## SOLUCIONES ACTUALES:

En el momento un pequeño empresario necesitara, realizar compras directas de los hardware y software, actualmente existen empresas que se encargan de ello, para el caso de alquiler esta esta disponibles para empresa de gran tamaño que evalúan la costo-efectividad considerando el mantenimiento de equipos sobre la obsolescencia de los mismos.

## **BENEFICIOS:**

Sistematizar procesos en pequeños y medianos negocios supone un reto por los costos de implementación y licencia, que no son considerados en los gastos variables de las compañías, nuestra empresa ofrece la posibilidad de acceder a los avances de la tecnología para aumentar la productividad de los negocios.

## **LIMITACIONES:**

las personas que serían nuestros potenciales clientes, tienen aversiones a las nuevas tecnologías lo que puede limitar la posibilidad de entrar en el mercado.

## **MERCADO:**

Aunque el mercado de esta idea de negocio es amplio, la idea será focalizar nuestros clientes en aquellos que se le pueda ofrecer el software dentro del paquete de serios, incluidos acceso a la base de datos, PHP, servidor de correo electrónico, y diseño de páginas web. Para ello creemos que serían Instituciones de servicios de salud, centrales de abastos, y restaurantes.

# **PROTOTIPO**

## **DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO**

Somos una empresa de consultoría y de apoyo a la gestión, cuya principal función es apoyar a emprendedores y empresarios a mejorar sus empresas, nuestra empresa cuenta con profesionales altamente calificados en tecnologías de la información con una visión de negocios proyectada hacia el futuro, a alinear sus objetivos personales y familiares con los de su empresa y a identificar e implementar las estrategias necesarias para conseguir sus metas.

Ofrecemos de una amplia gama de productos con metodologías exitosas y probadas, de fácil comprensión e implementación y con una clara orientación a resultados y servicios, dentro de los que destacamos:

1. Alquiler de equipos con opción de compra: El tiempo de alquiler sólo depende de los proyectos, no hay cláusulas de permanencia.
2. En caso de fallas técnicas en los equipos alquilados, INFOTEC en menos de 4 horas hábiles prestará la solución al problema a través de nuestro equipo técnico.
3. Transportamos e instalamos los equipos alquilados en la ciudad de Bogotá y municipios aledaños

## **PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA.**

### **Objetivos Empresariales**

#### **Objetivo General:**

Realizar un plan de negocios para la creación de un servicio tecnológico de consultoría dedicada a gestionar los recursos tecnologías de las pequeñas y medias empresas de la ciudad de Bogotá DC.

#### **Objetivos Específicos:**

- Definir la naturaleza del servicio a ofrecer.
- Desarrollar un plan de mercadeo donde se describa la investigación de microempresas y sus resultados, las estrategias de mercado que se pretende aplicar y las ventas proyectadas.

- Realizar un plan organizacional que establezca la estrategia, la organización, los costos administrativos de la misma, los aspectos legales que regirán el funcionamiento.
- Desarrollar un plan financiero en el que se especifiquen los ingresos, egresos, el capital de trabajo, punto de equilibrio y el margen de utilidad y rendimientos que se pueden esperar de las microempresas
- Realizar un plan operativo que ilustre cómo se define el sistema negocios para la microempresa, las actividades que manejará, sus funciones de negocios, los recursos que emplea y los costos administrativos.

## **Valores:**

Dentro de los valores corporativos de INFOTEC se encuentran:

- Empatía es uno de los principales valores con nuestros clientes, busca entender sus necesidades y cuales sus objetivos estratégicos, los cuales queremos apoyar.
- Respeto por nuestros clientes, proveedores, socios, colaboradores, accionistas, comunidades, medio ambiente y todas aquellas entidades y personas con las cuales nuestros proyectos y empresas tienen relación.
- Excelencia en el logro de objetivos que obtengan resultados exitosos en nuestro trabajo y por consiguiente, en la consecución de los objetivos que que con nuestros clientes nos hallamos trazado.
- Innovación buscando nuevas formas de implementar procesos, obtener productos, gestionar recursos, comercializar nuestros productos y organizar las compañía de nuestros clientes.

## **CONCLUSIONES.**

Existe un mercado en el estrato 3 que tienen las necesidades que nuestra idea de empresa podría suplir, principalmente enfocada en farmacia, tiendas de barrio y supermercados.

Aunque las personas entrevistadas ven la necesidad de implementar sistemas de información que faciliten el manejo de inventario, la facturación y que principalmente mejore la productividad de las mismas, ven en los costos que implica tener este sistema como una barrera en su adquisición.

## **BIBLIOGRAFIA**

1. TORRES, Silvia; GONZÁLEZ BONORINO, Adina; VAVILOVA, Irina. La Cita y Referencia Bibliográfica: Guía basada en las normas APA. 2012.
2. BERMEJO, Manuel; RUBIO, Isabel; DE LA VEGA, Ignacio. La creación de la empresa propia: consejos prácticos para su puesta en marcha con éxito. McGraw-Hill, 1994.
3. Ollé, M., & Valls, M. O. (1997). El plan de empresa: cómo planificar la creación de una empresa (Vol. 17). Marcombo.
4. Antolín, M. N. (2003). Características dinámicas del proceso de innovación tecnológica en la empresa. Investigaciones Europeas de dirección y Economía de la Empresa, 9(3), 111-128.
5. Fariñas, J. C., & López, A. (2007). Las empresas pequeñas de base tecnológica en España: delimitación, evolución y características. Economía industrial, 363, 149-160.