**PLAN DE NEGOCIOS**

**Resumen Ejecutivo**

El servicio de consultoría para el levantamiento de requerimientos en el desarrollo de sistema de gestión de información implementado a empresas tipo PYMES, es una función que constantemente es desarrollada por las casas de desarrolla. Esta labor requiere de acompañamiento y tiempo de la persona consultora en la empresa, lo que implica que el contacto físico sea de vital importancia para el correcto desarrollo de esta etapa, de la cual dependerá los resultados en el desarrollo del sistema. A raíz de esto nuestra empresa ofrece un servicio de consultoría para el levantamiento de requerimientos de manera personal con el acompañamiento de personal que trabaje en rublo donde se implementara el sistema y un ingeniero multimedia, sin mencionar al ingeniero especializado en el levantamiento de requerimientos. Con la labor de guiar al cliente en el planteamiento/Diseño del sistema que requiera.

**Propuesta de Valor**

En base al escenario anterior, surge la necesidad de ingenieros especializados en levantar información certera de lo que realmente necesita y quiere el cliente en su sistema, para satisfacer sus necesidades en la empresa. Sin embargo, se presentan situaciones en donde es necesario la ayuda de personas de otros especialidades o mercados para definir correctamente el sistema necesario para el cliente. Dichas personas pueden ser integrantes del rublo en el que el sistema va a trabajar u otros ingenieros que complementen la idea del cliente.

Nuestra idea de negocio es ofrecer el servicio de consultoría en el diseño de sistema de gestión de información para ser implementados en empresas tipo PYME con el añadido de integrar al proceso a personal externo que labore en el rublo donde se vaya a implementar el sistema además de contar con ingeniero multimedia para cuestiones de diseño. Con la finalidad de entregar documentación certera del sistema. En conclusión, el servicio le otorgara seguridad al cliente a la hora de invertir en un sistema de gestión de información para su empresa.

Como añadido al servicio principal de consultoría, se ofrece un servicio de asesoría a los clientes que previamente adquieran el servicio de consultoría. Con el objetivo de continuar con la guía en el proceso de desarrollo del sistema. Lo que se traduce en el acompañamiento al cliente como una tercera opinión en las reuniones que el establezca con la empresa desarrolladora o como una segunda opinión en estándares y buenas prácticas en el desarrollo de su sistema.

**Mercado**

El mercado donde incursionara nuestra idea de negocio son los negocios tipo PYME a nivel Bogotá. Donde las empresas objetivo son aquellas con intención de implementar un sistema gestión de información para su empresa, en la búsqueda de mejorar el control y toma decisiones sobre la misma.

Observando el comportamiento de las Pymes en Bogotá por medio de portales como LatinPyme, Min comercio(ministerios de comercio), rcnRadio, unipymes y Dinero, se puede afirmar que desde “al principio de año del año 2018 se crearon 39177 nuevas empresas y establecimientos comerciales en Bogotá y la regio”[1] lo que indica una cifra bastante alentadora de clientes potenciales, sin embargo se presenta una situación adversa donde “según**IARA,**un grupo de consultoría de compañías**, el 70% de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia fracasan en los primero cinco años”[2], si bien con esta última afirmación la idea de negocio es poco alentadora, sin embargo, hay que aclarar que este mismo portal líneas después acota “**La firma consultora afirmó que “el error principal del **fracaso de las compañías** está en la falta de conocimiento de los factores que determinan en **desempeño de sus empresas,** sobre todo las pequeñas y medianas empresas en el país”[2] lo cual nos indica que existe una falencia en el manejo de información por parte de las empresas que potencialmente fracasan. En este punto en especifico es donde nuestra idea de negocio entra como una alternativa para facilitar el proceso de inversión en un sistema que les proporcione información a la empresa. Otros portales donde pueden corroborar dichos comportamientos son unipymes[3] y Dinero[4].

Teniendo en cuenta lo anterior se puede concluir que la necesidad existe, sin embargo, nuestra idea de negocio también tiene que contemplar la innovación tecnológica de nuestro público objetivo. Como evidencia de que se está invirtiendo en tecnología en las empresas colombianas, está el proyecto de “Centro de transformación Digital Empresarial impulsan la competitividad” la cual está promovida por el ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones (MinTIC) y el ministerio de comercio, industria y Turismo (MinCIT), con el apoyo de iNNpulsa Colombia. Con el objetivo de “ la transformación digital, impulsando a las empresas al uso y aprobación de las tecnologías de información”.[5]

En conclusión, ya con un panorama mas amplio se puede evidenciar que la idea de negocio es pertinente, aunque no se puede desmentir que el servicio requerido tiene que poseer una calidad alta.

**Ruta de Mercado**

La ruta mas segura del entrar al mercado es de la manera mas simple, negocio a negocio. Si bien es inherente darnos a conocer por las redes sociales y portales de temática tecnológica, nuestro publico objetivo nos conocerá con mayor facilidad y rapidez por medio del contacto físico.

Lo que implica que durante la primera etapa de implementación de la idea de negocio se llevara a cabo estas visitas/contacto a diversas empresas tipo PYME. Con la opción de contactarlos por correo electrónico si el contacto personal no llega a ser posible. Una vez pasada esta etapa y con un equilibrio de pérdidas y ganancias aceptable, se promocionarán los servicios por medio de participación en diferentes eventos de tecnología en Bogotá.[6]

**Equipo**

La idea de negocio plantea una participación inicial de un ingeniero de sistemas especializado en el levantamiento de requerimientos que trabajara de la mano con un ingeniero multimedia que lo apoye en términos de diseño en los sistemas. para ofrecer un punto de vista integral sobre el desarrollo del futuro del sistema.

Paralelo a ellos, se contratará por horas a un individuo con experiencia en el rublo que pertenezca el sistema de gestión de información, para dar el punto de vista desde la experiencia en el campo donde se desarrollará el este.

No se descarta que a futuro que se empleen mas integrantes para hacer el proceso de planteamiento del sistema mas integral para el cliente.

**Tracción**

Experiencia por parte del ingeniero de sistemas, cuenta con 8 semestres ingeniería de sistemas en la universidad San Buenaventura donde ha tenido la oportunidad de comprender, en macro como se debe desarrollar un sistema encargado de la gestión de información, por ende, posee conocimiento en buenas prácticas tanto de desarrollo como de diseño de este y en estructuración del sistema para un buen funcionamiento.

El ingeniero multimedia por contratar debe tener experiencia en el diseño de las vista y navegación de un sistema de gestión de información, con el objetivo de que cuente con bases para sugerir y aplicar formas correctas de diseñar el sistema desde la parte grafica.

El individuo con experiencia en el rublo en que se está trabajando, debe poseer mínimo 5 meses de experiencia en el campo, con el objetivo de dar sugerencias a la manera de cómo se manejan los procesos de ese tipo de empresas con un sistema ya implementado.

**Proyección**

A partir del momento de ejecución de la idea de negocio, se planea a dos años cubrir mas municipios a nivel Colombia con el objetivo de generar marca y ganar experiencia en el campo. Este proceso de expandir el servicio a más localizaciones aparte de Bogotá se plantea máximo a tres años desde el comienzo de la idea de negocio, donde se aspira a tener servicios ejecutados en como mínimo 10 municipios de Colombia.

Como meta a largo plazo, contemplada 1 año después desde el momento en que se cumpla el cubrimiento a nivel nacional de 10 municipios, es migrar el servicio a países como México o Panamá, ofreciendo cobertura en las capitales de dichos países.

En el ámbito de inversiones, se invertirá en certificaciones tanto del equipo como de la empresa como conjunto. Aclarando que el equipo máximo que se pretende formar es de 15 personas, sin contar a las personas con experiencia en los rublos donde se trabaje. Con la intención de tener una oficina centralizada/fija en Bogotá donde reunir al equipo cuando se necesite.

**Finanzas**

Se planea a vender 16880000 en servicio de consultoría combinado con el de asesoría en desarrollo, con un mercado objetivos de empresas tipo PYME en Bogotá que tengan la intención de invertir en la planeación para el desarrollo de un sistema de gestión de información para su empresa. facturando ingresos 1672000 en el plazo de un año, iniciando un punto de equilibrio a los 2 años con ganancias mayores a dos millones.

**¿Por qué Invertir?**

Como se puede observar a lo largo del documento la idea de negocio comenzara a tomar fuerza entre más servicios se le contrate, explicado de otra manera mucho del dinero pagado por servicio es reinvertido para mismo servicio lo que deja un margen de ganancia por servicio individual relativamente bajo, por ende, la manera más eficiente de aumentar el promedio de ganancias libres es aumentar el número de servicios. Tarea que solo se puede lograr con inversiones para contratar más empleados para cubrir mayor cantidad de servicios durante el año.

Por ejemplo, una realidad seria que aumentando el equipo a 4 personas se podría generar con un margen alto de seguridad 2.5 millones de pesos colombianos, libres. Con el que generar mas publicidad para la empresa o más certificación de la misma.

En conclusión, las inversiones que se realicen a la empresa irán enfocadas a contratar más equipo, ya que si bien la certificación nos daría una mejor carta de presentación ante el cliente, el número de empleados permitiría mayores ingresos por año, que habilitarían las certificaciones en años posteriores.

**Alcances y limitaciones**

En el modelo de negocio propuesto dentro de nuestros alcances encontramos la atención y diseño de la aplicación, mas no se hará el desarrollo de la misma. En nuestras limitaciones se encuentra el dinero disponible, ya que, al no contar con una fuente de ingresos inicialmente constante, la idea se limitará a unos servicios específicos, además de con un número de empleados fijos.

**Bibliografía**

[1] <https://www.latinpymes.com/pymes-continuan-creciendo-en-bogota-y-sus-alrededores/>

[2]<https://www.rcnradio.com/economia/el-70-de-las-pymes-en-colombia-fracasan-en-los-primeros-cinco-anos>

[3] <https://www.unipymes.com/bogota-region-cerro-el-2018-con-764-639-empresas-y-establecimientos-de-comercio/>

[4] <https://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/ranking-de-las-mil-pymes-mas-grandes-del-pais/261895>

[5] <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios-pymes/actualizate/tendencias/centros-transformacion-digital-empresarial>

[6] <https://impactotic.co/eventos-tic-tecnologia-innovacion-y-ciencia-de-2019/>