

Información Importante

La Universidad de La Sabana informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad de La Sabana.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan finalidad académica, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, La Universidad de La Sabana informa que los derechos sobre los documentos son propiedad de los autores y tienen sobre su obra, entre otros, los derechos morales a que hacen referencia los mencionados artículos.

BIBLIOTECA OCTAVIO ARIZMENDI POSADA
UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Chía - Cundinamarca



El presente formulario debe ser diligenciado en su totalidad como constancia de entrega del documento para ingreso al Repositorio Digital (Dspace).

TITULO	Plan de Negocios Empresa de Base Tecnológica Systemico S.A.S.		
SUBTITULO	Plan de Negocios Systemico S.A.S.		
AUTOR(ES) Apellidos, Nombres (Completo) del autor(es) del trabajo	Arenas Mateus María Margarita		
	Ariza Cáceres Edwin Alonso		
	Pinilla Días Laura María		
PALABRAS CLAVE (Mínimo 3 y máximo 6)	Innovación		Diversificar
	Fragmentar		Tecnología
	Unidades		Cluster

RESUMEN DEL CONTENIDO
(Mínimo 80 máximo 120 palabras)

El Planteamiento de un plan de negocios permite a la empresa de Base Tecnológica Systemico S.A.S. ser competitiva, sostenible, rentable e innovadora; a través de la aplicación de un modelo empresarial, que se traduce en la creación de unidades estratégicas de negocio especializadas, jurídicamente independientes pero conservando el modelo de Empresa de la matriz. Se realiza un análisis del mercado y de las oportunidades de negocio, a partir de los recientes estudios realizados sobre el Sector de Tecnologías de la Información y la Comunicación, con el fin de identificar oportunidades de negocio. Posteriormente se analizan los aspectos legales que debe cumplir una empresa que opte por convertirse en SAS y aprovechar así las ventajas tributarias y económicas otorgadas por el estado a partir de la promulgación de la ley 1429 de 2010. Dentro del análisis financiero, se ha hecho una evaluación de la inversión necesaria para la ejecución del Plan de Negocios, así como se ha efectuado un análisis de los resultados posibles que se habrán de obtener a partir de la ejecución del mismo y por último se han contemplado las necesidades de inversión y las posibles fuentes de financiamiento.

Autorizo (amos) a la Biblioteca Octavio Arizmendi Posada de la Universidad de La Sabana, para que con fines académicos, los usuarios puedan consultar el contenido de este documento en las plataformas virtuales de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

PLAN DE NEGOCIOS EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA SYSTEMICO S.A.S

MARÍA MARGARITA ARENAS MATEUS
EDWIN ALONSO ARIZA CÁCERES
LAURA MARIA PINILLA DÍAZ



**Universidad
de La Sabana**

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA ESTRATEGICA
BUCARAMANGA

2012

PLAN DE NEGOCIOS EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA SYSTEMICO S.A.S

MARÍA MARGARITA ARENAS MATEUS
EDWIN ALONSO ARIZA CÁCERES
LAURA MARIA PINILLA DÍAZ

TUTOR:
GERARDO AUGUSTO ROJAS GARCÍA
ECONOMISTA
MAGISTER EN FINANZAS



Universidad de
La Sabana

INSTITUTO DE POSTGRADOS - FORUM

ESPECIALIZACION EN GERENCIA ESTRATEGICA
BUCARAMANGA

2012

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	8
INTRODUCCION	12
1. CONSIDERACIONES BÁSICAS	14
1.1. NOMBRE DEL PROYECTO	14
1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	14
1.2.1. Objetivo General	14
1.2.2. Objetivos Específicos.....	14
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	15
1.4. ANTECEDENTES.....	17
1.5. MARCO LEGAL DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	24
1.5.1. Registro legal de las unidades estratégicas de negocios	24
1.5.1.1. Beneficios tributarios.....	25
1.5.1.2. Beneficios Económicos	26
1.5.2. Registro de marcas.....	27
1.5.3. Beneficios legales y tributarios para las empresas del sector.....	28
1.5.4. Beneficios gubernamentales para entes de financiamiento de empresas del sector.....	28
1.6. FACTORES DETERMINANTES.....	29
2. ASPECTOS DE MERCADO	31
2.1. ANÁLISIS DOFA.....	31
2.2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	33
2.2.1. SYSTEMICO Technology	35
2.2.2. SYSTEMICO Qualitas.....	35
2.2.3. SYSTEMICO Recherche.....	36
2.2.4. SYSTEMICO Consulting.....	36
2.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	37
2.3.1. Clientes o Usuarios potenciales definidos por observación primaria.	37

2.3.2. Análisis del mercado objetivo y potencial por cada Unidad Estratégica	38
2.3.2.1. SYSTEMICO Recherche:.....	38
2.3.2.2. SYSTEMICO Consulting.....	44
2.3.2.3. SYSTEMICO Technology:	47
2.3.2.4 SYSTEMICO Qualitas:.....	49
2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	50
2.5. PRECIOS:.....	52
2.6. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	52
2.7. ESTRATEGIAS DE MERCADEO	53
2.8 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.....	54
2.9 ANÁLISIS DE PROVEEDORES	55
2.10 PROYECCIÓN DE VENTAS.....	57
3. ASPECTOS TECNICOS.....	58
3.1. LOCALIZACIÓN.....	58
3.2. TAMAÑO DEL NEGOCIO.....	58
3.3. CAPACIDAD INSTALADA MÁXIMA Y A QUÉ PORCENTAJE SE TRABAJARÁ EN EL PROYECTO.	59
3.4. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	60
3.5. DESCRIPCIÓN DE LA MAQUINARIA A UTILIZAR.....	61
3.6. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA (LAYOUT).....	61
3.6.1. SYSTEMICO - Matriz.....	62
3.6.2. Producción - SYSTEMICO Technology	63
3.6.3. Calidad - SYSTEMICO Qualitas	64
3.6.4. Investigación - SYSTEMICO Recherche.....	64
3.6.5. Consoltoría - SYSTEMICO Consulting	65
3.7. SISTEMAS DE CONTROL DE CALIDAD.....	65
4.1 CONSTITUCIÓN EMPRESA (<i>TIPO DE SOCIEDAD, ESTATUTOS, COSTOS</i>)	69
4.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	71
4.2.1. Misión.....	71

4.2.2. Visión	71
4.2.3. Valores Corporativos.....	71
4.3. MAPA DE PROCESOS Y CARACTERIZACIONES	72
4.4. POLÍTICAS DE SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN.....	73
4.5 PROYECCIONES GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS.	78
5. ESTUDIO Y ANALISIS FINANCIERO	79
6.ASPECTOS AMBIENTALES DEL PROYECTO	105
CONCLUSIONES	106
BIBLIOGRAFIA.....	108
ANEXOS	112

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Penetración de internet en Empresas, segmentadas por tamaño	20
Figura 2. Modelo de Industrialización de Software (FITI).....	23
Figura 3. Flujo de actividades principales de SYSTEMICO.....	33
Figura 4. Mercado.....	37
Figura 5. Proyección de la Cobertura de Pacientes con discapacidad en el Perú	41
Figura 6. Establece el enfoque de mercado de cada una de las compañías.....	50
Figura 7. Proceso de producción de la compañía.....	60
Figura 8. Estructura Organizacional de SYSTEMICO.....	62
Figura 9. Estructura organizacional de SYSTEMICO Technology.....	63
Figura 10. Estructura Organizacional de SYSTEMICO Qualitas.....	64
Figura 11. Estructura Organizacional de SYSTEMICO Recherche.	64
Figura 12. Estructura Organizacional SYSTEMICO Consulting.....	65
Figura 13. Mapa de Procesos desarrollado para la ISO 9000.	72

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. PLAN OPERATIVO.....	112
------------------------------	-----

RESUMEN EJECUTIVO

En Colombia el sector de las Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC's), es un eje de desarrollo estratégico de acuerdo con el Plan de Desarrollo planteado por el Gobierno Nacional, de ahí surge la necesidad de aprovechar una oportunidad de negocio para la empresa SYSTEMICO, y es a partir del planteamiento de un Plan de Negocios que se pretende dotar a la empresa de una herramienta de consulta para el proceso de toma de decisiones estratégicas por parte de la empresa.

En la primera parte del plan de Negocios se efectúa un análisis del mercado y sus condiciones actuales, encontrando que este sector es un fuerte generador de empleado en los diversos sectores, se habla que por cada empleo directo se generan 2,4 empleos indirectos, así mismo la empresa se centra en el sector de pequeñas y medianas empresas que representan un 79% de la penetración en el uso de las TIC's y un 98% de penetración del mercado en el uso de los Computadores personales, así mismo es un sector donde la inversión se acerca al 1% del PIB Nacional, lo que hace que exista una disponibilidad amplia de recursos para invertir.

Se Plantea un modelo de negocios de unidades estratégicas de negocio (SYSTEMICO Technology, Qualitas, Recherche, Consulting), el cual es claro y diferente siendo la clave en el crecimiento de SYSTEMICO, ya que mitiga el riesgo al segmentar el mercado de mejor manera y de la misma forma aumenta las posibilidades de éxito, ya que al ser unidades integrables, el éxito de una, va a significar el apalancamiento de las siguientes y el tiempo suficiente para realizar prueba y error en la adaptación a otros mercados.

A partir de un análisis estratégico se definen las ventajas y desventajas del tipo de negocio escogido, así como se reconocen los beneficios, económicos y tributarios que ofrece el gobierno nacional a las empresas SAS, de igual manera determinar la disponibilidad de recursos presente en el Plan de Desarrollo para este tipo de empresas.

Se construyó una matriz DOFA con el propósito de encontrar las fortalezas y debilidades de SYSTEMICO y cada una de sus unidades estratégicas de negocio siendo los aspectos más relevantes a mencionar como fortaleza un Modelo de crecimiento definido para la empresa y el enfoque a modelos en la nube y como una debilidad el desgaste ventas uno a uno en modelos tradicionales para clientes pequeños.

Así mismo se identifica la definición clara del Core de negocio y una amenaza clave presente en el sector como lo es el ingreso de compañías multinacionales que presentan productos de mayor calidad a menor precio.

Como resultado de este análisis se definen los productos, servicios, clientes, mercados y proveedores para cada una de las unidades estratégicas de negocio planteadas en el modelo de negocio de la empresa SYSTEMICO:

SYSTEMICO Technology:: “Proveer soluciones tecnológicas para hacer la vida más fácil”.

SYSTEMICO Qualitas: “Ayudar a asegurar y formalizar los niveles de calidad en la producción de software”.

SYSTEMICO Recherche: “Pensar en cómo hacer mejor las cosas a partir de tecnología”.

SYSTEMICO Consulting: “Suministrar conocimiento, experiencia y asesoría para desarrollar modelos de negocios basados en tecnología”.

Se han definido también todos los aspectos logísticos y de proceso de generación de los productos o servicios, en donde se han dispuesto 3 diferentes tipos de puesto de trabajo: puesto de turno completo, puesto para apoyo, puestos rápidos, a partir de los cuales se determina la capacidad instalada del negocio que será de 12 proyectos simultáneos que contarán con sus respectivos líderes de proyecto y un equipo de trabajo específico para cada uno el cual será subcontratado de acuerdo con los requerimientos.

El proceso de generación está determinado por la integración de las diferentes unidades se han definido nodos en la cadena de producción del responsable SYSTEMICO Technology, los cuales son:

- Investigación - SYSTEMICO Recherche.
- Plan de Negocios - SYSTEMICO Technology.
- Verificación - SYSTEMICO Qualitas.

Adicionalmente se han definido los cargos y sus respectivos perfiles a fin de determinar los requerimientos de mano de obra necesaria para desarrollar el modelo de negocio planteado a la empresa, con el fin de materializar el mapa de procesos que tiene 2 ejes fundamentales definir las necesidades del cliente y a partir de los productos y servicios generar la satisfacción de las mismas.

Por último se ha desarrollado una evaluación financiera del proyecto en la cual a partir de los indicadores financieros de evaluación de proyectos TIR y VPN se evalúa la bondad del mismo y se determina la viabilidad financiera que tiene el modelo de negocio para cada unidad estratégica; la Tasa interna de Retorno es superior a la rentabilidad de cualquier activo financiero del mercado y presentan un VPN positivo salvo la empresa madre SYSTEMICO Software que presenta un VPN negativo en el corto plazo pero que a partir de la generación de recursos de sus UEN asociadas será una generadora de valor a futuro.

Así mismo podemos decir que son negocios generadores de flujo de caja dado que la inversión inicial es baja y además se cuenta con recursos de fomento aportados por el Gobierno nacional como parte de la incentivación del sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación que son considerados sectores estratégicos de categoría mundial.

INTRODUCCION

En una economía globalizada y en un mundo donde los cambios en los sectores son cada vez más profundos y acelerados, es necesario que las empresas estén preparadas para enfrentar ese nuevo horizonte competitivo; una de las maneras de hacerlo es a partir de la estructuración de modelos de negocio que permitan hacer escisiones a las áreas funcionales y de negocio de las empresas con el fin de construir unidades estratégicas de negocio, que le permitan a la empresa enfocarse en su estrategia corporativa como herramienta para cumplir con su Misión y Visión.

Así mismo la estrategia de desarrollo y crecimiento adoptada por el gobierno nacional que propende por fortalecer una de las debilidades encontradas de acuerdo con el estudio llevado a cabo por el BID y las Administraciones Locales en ciertas regiones del país sobre el concepto de Ciudad Región, encontró que la inversión en ciencia tecnología e investigación se encuentra por debajo de la media del continente, y que se ha convertido en un talón de Aquiles para el jalonamiento del crecimiento nacional así como una dificultad en términos de competitividad de sectores estratégicos de la economía, esto ha hecho que el gobierno nacional vuelque sus intereses hacia empresas de base tecnológica a fin de fortalecerlas y darles preponderancia en el Plan de Desarrollo a partir de la inyección de recursos que fortalezcan la actividad de la innovación a través de proyectos calificados y aprobados por COLCIENCIAS.

Este trabajo pretende entonces desarrollar a partir de un Plan de Negocios la estructuración de unidades estratégicas de negocio que permitan canalizar recursos destinados a la Innovación, y a su vez dotar de una herramienta de negocio a la empresa SYSTEMICO SAS.

Para el desarrollo del presente trabajo se parte de un análisis situacional en donde se entienden las condiciones del mercado y se identifican las oportunidades existentes para la empresa SYSTEMICO SAS, con el fin de determinar las Unidades estratégicas de negocio que son objeto de la estrategia corporativa y a partir de ellas se estructuran los modelos de negocio que son atractivos para el desarrollo organizacional, dentro de estos modelos se definirán los recursos técnicos, tecnológicos, humanos y financieros requeridos para la materialización del plan de negocios.

Por último se identifican las perspectivas financieras del negocio a fin de determinar los requerimientos de capital para inversión y financiación del proyecto, así mismo los beneficios económicos que se van a obtener y cómo estos van a repercutir dentro de la situación financiera actual del negocio.

1. CONSIDERACIONES BÁSICAS

1.1. NOMBRE DEL PROYECTO

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA SYSTEMICO S.A.S.

1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

A continuación presentamos el objetivo general y el desglose del mismo en específicos.

1.2.1. Objetivo General

Estructurar la empresa SYSTEMICO S.A.S. a través de la creación de unidades estratégicas de negocios especializadas y jurídicamente independientes.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Analizar el mercado a partir de los recientes estudios realizados del sector TIC para establecer el objetivo de cada una de las unidades especializadas.
- Desarrollar un plan operativo estableciendo las actividades generales, los recursos requeridos y el tiempo apropiado para su ejecución.
- Elegir el marco legal sobre el cual se van a crear las nuevas unidades estratégicas de negocio que soportan el nuevo modelo empresarial.
- Establecer la arquitectura organizacional del nuevo modelo empresarial.

- Realizar las proyecciones financieras para determinar fuentes de financiación que satisfagan las necesidades de capital para la creación del nuevo modelo de negocio.

1.3. JUSTIFICACIÓN

El presente plan de negocios se establece como una alternativa asociada a la misión de la compañía SYSTEMICO en pro de asegurar el cumplimiento de su visión, SYSTEMICO tiene como razón de ser el desarrollo de tecnologías para empresas y discapacitados, basando todas sus actividades en dos palabras claves que son: Estrategia e Innovación lo que denota un principio clave en el que basa todas sus actividades.

El interés principal es fragmentar sus actividades actuales en diferentes unidades estratégicas, que permitan la vinculación de socios, establecer un crecimiento estructurado, asegurar el presupuesto y aumento de sus ingresos, estableciendo un modelo estratégico de crecimiento sin perder la capacidad de dirección de la compañía y esperando generar una innovación que se destaque aún en su modelo de negocio al diversificar de forma fragmentada pero integrable todos sus productos y servicios.

SYSTEMICO es una empresa pequeña, que ha de destacarse ante las empresas del sector al ser una de las pocas definida como unidad de I+D+i, capacitada por el Instituto de Innovación de Brasil Inventta en su filial Inventta Colombia. Adicionalmente tiene activa participación en asociaciones como el clúster de empresas de tecnologías de la Información y las comunicaciones de Santander (CETICS) en la cual cuenta con un puesto en el consejo directivo como empresa joven.

En cuanto al proceso internacional ha venido participando en diferentes eventos de índole internacional como una misión tecnológica a los Estados Unidos (*Específicamente en Silicon Valley*) y una feria de educación BETT SHOW en Londres-Inglaterra, presentando un proyecto para niños con autismo; estas actividades han apoyado su aprendizaje, con el cual busca abrirse definitivamente al mercado internacional y establecer sus procesos de forma acertada para garantizar el cumplimiento de las expectativas del mercado visionado. Los miembros de la organización han establecido un concepto interno que los mantenga motivados como grupo para lo cual se ha definido internamente el slogan “*Ser pequeños no significa que debemos pensar como tal*”, adicionalmente se ha adoptado la frase célebre de Steve Jobs en la cual se decía “Stay hungry, Stay foolish / Seguid hambrientos, Seguid alocados”.

Para el presente año y comienzos del 2013 se ha definido el primer plan de inmersión en Perú que es un mercado internacional parecido al Colombiano, con el objetivo de fortalecer el modelo de negocio y prepararse para la incursión en el mercado europeo a finales del 2013.

Con respecto a la inversión externa es necesario contar con un plan de negocio que permita facilitar el proceso de vinculación de inversionistas ya sean privados o públicos a través de convocatorias, SYSTEMICO está organizando todas las actividades para los próximos años con base en el modelo de fragmentación en unidades de negocio el cual se establece en el presente documento.

Un modelo de negocios claro y diferente va a ser la clave en el crecimiento de SYSTEMICO, ya que mitiga el riesgo al segmentar el mercado de mejor manera y de la misma forma aumenta las posibilidades de éxito, ya que al ser unidades integrables, el éxito de una, va a significar el apalancamiento de las siguientes y el tiempo suficiente para realizar prueba y error en la adaptación a otros mercados.

1.4. ANTECEDENTES

SYSTEMICO es una empresa de base tecnológica registrada como una sociedad por acciones simplificada con NIT. 900.294.476, de nacionalidad Colombiana, con domicilio principal en Bucaramanga (Colombia) con posibilidad de crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior. Su objeto principal es la investigación, análisis, diseño y desarrollo de tecnologías para diferentes sectores de la economía y la comercialización de tecnologías propias. Durante estos 6 años de trayectoria, la empresa ha trabajado gran variedad de proyectos en sistemas expertos, integración empresarial a partir de tecnología, proyectos de investigación, migración de empresas de modelos tradicionales a modelos de base tecnológica, outsourcing entre otros. Además de lo anterior, SYSTEMICO es un holding encargado de administrar empresas complementarias enfocadas en desarrollar tecnología para diferentes sectores, que aplica este modelo para permitir la internacionalización de servicios basados en la marca de respaldo cuyo nombre es igual al holding.

SYSTEMICO es una empresa Colombiana que va a ser el core estratégico de otras organizaciones y que a partir de la flexibilidad y agilidad que dan empresas pequeñas, podrá acceder a beneficios de forma independiente con sus empresas y de forma conjunta según sea el caso, abarcando un mercado variado sin arriesgar la confiabilidad y el respaldo de la empresa holding. SYSTEMICO será dueña en su totalidad de las otras empresas o podrá tener socios externos sin perder la participación en la empresa principal quien será la que gane la experiencia y el respaldo para desarrollar, comercializar y evaluar tecnologías según se requiera. Cuando se desee crear una empresa en otro país, está podrá ser creada a nombre personal por los socios de SYSTEMICO pero dicha empresa trabajará aplicando todas las políticas y herramientas propias del modelo de negocio de SYSTEMICO y de la misma forma será respaldada por la marca internacional SYSTEMICO la cual será una marca registrada de SYSTEMICO.CO.

No importa si las compañías no están legalmente relacionadas, la idea general es que sean empresas hermanas complementarias y de la misma manera tengan sus propios clientes acorde a los objetivos estratégicos definidos para cada una. El Core Business del negocio que se busca soportar con el grupo de empresas es:

1. Definición: Para lo cual es apropiado tener un experto en consultoría o análisis.

2. Planeación: Para lo cual es apropiado contar con una empresa enfocada en la planeación de proyectos.

3. Ejecución: Para lo cual es necesario contar con una empresa o muchas enfocadas en desarrollo de proyectos.

4. Entrega: Para lo cual es apropiado contar con una empresa de calidad, documentación y entrega formal al cliente.

Lo anterior es una forma para especializar las habilidades particulares en cada empresa acorde a un modelo de desarrollo de proyectos que corresponde a la razón de ser de la organización, al estructurar estos pasos se podrá brindar un servicio a empresas del grupo y a otras externas del mismo.

Otro aspecto clave es que SYSTEMICO no puede participar en algunos proyectos por el tipo de empresa, pues no es una fundación ni nada por el estilo, lo que impide acceder a recursos como los que brinda el BID (*Banco Interamericano de Desarrollo*), pero una fundación si puede pertenecer a un holding y será la encargada de captar esos recursos para favorecer a una población determinada y pagar por sus servicios a sus empresas hermanas.

La empresa SYSTEMICO, se ubica dentro de las 700 empresas desarrolladoras de software del país (Fedesoft) y dentro del sector de tecnologías de la información, segmento que de acuerdo a reportes sectoriales del BPR BenchMark para el sector redes de comunicaciones y sistemas, al año 2005 había casi duplicado sus ingresos y que durante el año 2005 a 2009 se mantuvo en

crecimiento. Según el reporte en mención, el mercado de software en Colombia está en su mayor parte dominado por el desarrollo, que a su vez lo compone la administración y manejo de datos con el 62%, seguido de aplicaciones para servidores con 13% y desarrollo de aplicaciones con 7% entre los principales componentes del desarrollo de software. En cuanto a exportaciones, el reporte sectorial nos dice que para el año 2010 las exportaciones de software habían crecido un 18% con respecto al año 2009 alcanzando para dicho periodo la suma de 27 millones de dólares y esperando que para el año 2013 sea de 75 millones de dólares, siendo los principales destinos para exportar: *Ecuador, Estados Unidos y Costa Rica.*

Este es un entorno muy positivo para SYSTEMICO y su deseo de creación de empresas de base tecnológica como unidades estratégicas para su fortalecimiento y organización, teniendo en cuenta que la empresa, se encuentra en un sector en pleno desarrollo, y crecimiento permanente, que impacta positiva y significativamente en la economía de un país, haciéndolo más competitivo a nivel mundial, dado que como lo menciona el plan de masificación Vive Digital del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en Colombia, existe una correlación directa entre la penetración y el uso de internet, la apropiación de las TIC, la generación de empleo y la reducción de la pobreza (*a mayor número de usuarios de internet, menor tasa de pobreza*) y según estudio de Raul Katz de la Universidad de Columbia (katz2009), citado en el mismo documento de Vive Digital, en latinoamérica cada nuevo empleo en la industria TIC, genera 2,4 empleos adicionales en otros sectores de la economía de un país en vía de desarrollo.

Como empresa tenemos una gran oportunidad de desarrollo al tener un mercado por explotar; nuestros productos y servicios apuntan a las pequeñas y medianas empresas, que si bien es cierto y según la figura 1 (SUI, DANE), sólo representan el 3,5% del total de las empresas en Colombia, también son el segmento con

mayor apropiación de las tecnologías de la información y las comunicaciones con un 79% de penetración en internet y un 98% de penetración en el uso de PC.

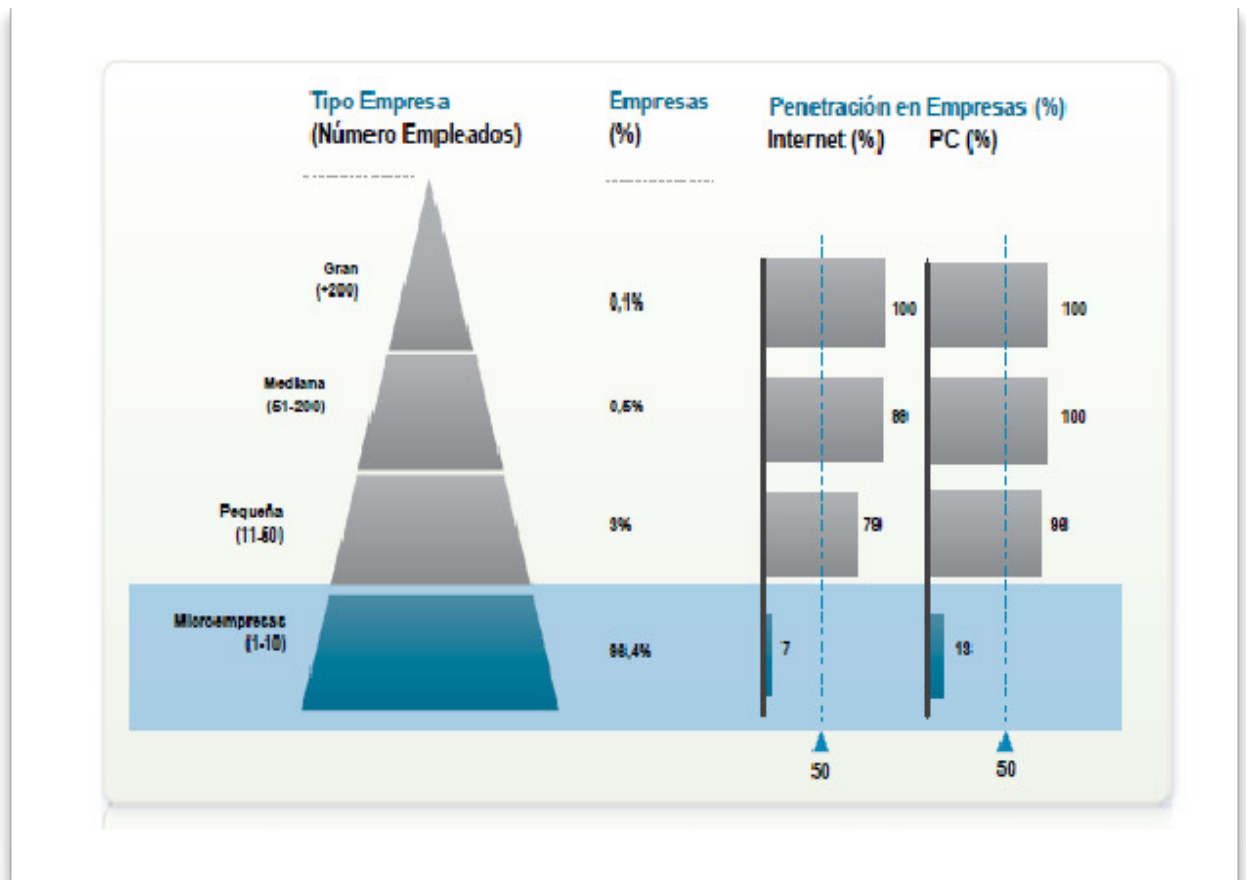


Figura 1. Penetración de internet en Empresas, segmentadas por tamaño

Referencia: SUI, DANE

A pesar de ser nuestro nicho de mercado actual la pequeña y mediana empresa, existe también la posibilidad de llegar al mayor segmento empresarial de la economía de nuestro país que son las microempresas, SYSTEMICO puede contribuir a través de las unidades estratégicas de negocio a crear a partir de este plan de negocios, con uno de los principales enfoques del plan Vive Digital que se

describe en dicho documento como la generación en internet de aplicaciones y contenidos locales útiles para el ciudadano y la microempresa nacional. Dice el plan de masificación de internet *“en la medida en que se llame la atención de los usuarios, se conseguirá mayor uso de las TIC como sucedió con el celular”*.

No solo a nivel de Gobierno Central está el interés en las TIC, a nivel Departamental de acuerdo al plan de desarrollo del Departamento de Santander 2012-2015, Santander es una región que concentra la cuarta plataforma tecnológica del país y tiene como objetivo territorial, mejorar los niveles de innovación para ser más competitiva, teniendo a las TIC como motor de desarrollo y mejoramiento de calidad de vida en la población. El Gobierno Departamental quiere proveer la infraestructura tecnológica que permita la comunicación digital entre todos los actores del Departamento, ampliando la red de conectividad digital de Santander a los 87 Municipios del Departamento.

Según el plan de desarrollo en mención, el Departamento invertirá 121.678 millones de pesos en los años 2012-2015 en la línea estratégica Santander con ciencia, tecnología e innovación. En estos programas de inversión del Departamento, SYSTEMICO puede aprovechar los programas de desarrollo empresarial y acceso a nuevos mercados que contempla el plan de desarrollo de Santander y que tiene como meta asesorar y capacitar a 20 emprendedores para la creación de empresas de base tecnológica o spin off e igualmente promover 16 planes de negocio para la creación de empresas de base tecnológica o spin off.

A nivel regional y nacional SYSTEMICO busca lograr diferenciarse por sus innovaciones y estrategia, por eso ha empezado a alinearse al modelo de industrialización de software en el área de conocimiento, en el nivel de asociatividad a través de un grupo llamado CETICS (*Clúster de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones*), el cual está conformado por 21 empresas Santandereanas; en el nivel de investigación e innovación, a través de las

unidades de formación de I+D (*investigación y desarrollo*) del SENA; en el nivel de emprendimiento a través de Colciencias en las oportunidades para la creación de spin-off (...); por último el nivel de calidad se ha convertido en un punto estratégico del Clúster de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (CETICS). (ARTICULO. Wikipedia. Org. enciclopedia libre. Spin-off o derivado (también salpicadura) es un término anglosajón que se refiere a un proyecto nacido como extensión de otro anterior, o más aún de una empresa nacida a partir de otra mediante la separación de una división subsidiaria o departamento de la empresa para convertirse en una empresa por sí misma. Consultado el 22 de octubre de 2012. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Spin-off>)

El país se ha propuesto un modelo para la industrialización del software siendo este sector uno de los definidos como de clase mundial según el Programa de Transformación Productiva (...) del país e incluido en él, lo cual se ha definido como la responsabilidad para FITI (Fortalecimiento de la Industria TI - www.fiti.co) que es una entidad creada por el Ministerio TIC Colombia, FITI ha realizado una serie de propuestas las cuales se han analizado para tomarse como referencia en la creación de las nuevas unidades, para esto se presenta a continuación el marco de referencia definido para la industria de software.(Programa de transformación productiva. Consultado el 15 noviembre de 2012 disponible en: www.transformacionproductiva.gov.co)

El Programa de Transformación Productiva, PTP, es una alianza público-privada, creada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que fomenta la productividad y la competitividad de sectores con elevado potencial exportador, por medio de una coordinación más eficiente entre el sector público y privado. (Conexcol. Contenidos. Consultado el 11 de noviembre de 2012. Disponible en; www.http.com.co/wap/contenido/contenido.aspx?enc=JAz9xhdAkiew6+lem+Azr/yDRMrUIYSHHGIRnyrvGF+x3zrkMX/sTwxgrQ3Vx6N+)



Figura 2. Modelo de Industrialización de Software (FITI)

Referencia: Presentación Fortalecer la Industria TI Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones República de Colombia. http://vivedigital.gov.co/files/PresInicFortalecerIndustriaTI_2011.pdf. Página 7

Acorde a lo anterior se evidencian gran parte de las oportunidades que impulsaron la generación de este plan y es responsabilidad de la organización encaminar todos sus esfuerzos al desarrollo de una empresa que aplicará las metodologías de investigación como estrategia de negocio para brindar soluciones a clientes nacionales e internacionales expresando claramente la filosofía de "Innovar con Estrategia".

1.5. MARCO LEGAL DEL PLAN DE NEGOCIOS

Debido a la arquitectura de negocio objetivo de SYSTEMICO es necesario analizar el marco legal teniendo en cuenta cuatro aspectos que presentamos a continuación:

1.5.1. Registro legal de las unidades estratégicas de negocio

Para esto se ha elegido el tipo de Persona Jurídica S.A.S., que cuenta con varias ventajas para la creación de las nuevas unidades estratégicas de SYSTEMICO. Colombia cuenta ahora con un nuevo tipo de asociación empresarial. Se trata de la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S), que ha sido diseñada para facilitar trámites, reducir costos y tener más flexibilidad en las organizaciones colombianas. Este nuevo modelo les ayudará a las empresas a desarrollar mecanismos de gobierno corporativo a la medida de sus necesidades, entre otras ventajas. (PYME, la SAS gana terreno en Colombia/6-03-2009. Consultado el 10 noviembre de 2012. Disponible en: <http://www.misionpyme.com/cms/content/view/3351/ABC>)

Las ventajas que encontramos en constituir las nuevas empresas como S.A.S. son:

- Autonomía y capacidad de decisión: Es unilateral o plurilateral
- Responsabilidad: la responsabilidad de la sociedad es hasta el monto de sus aportes en materia comercial, tributaria y laboral
- Duración: Su duración es indefinida.
- Facilidad de constitución: se constituye mediante documento privado inscrito en el registro mercantil
- El pago de capital puede diferirse hasta por dos años

Cada unidad estratégica de negocio en SYSTEMICO, será creada como una pequeña empresa, que por definición de la ley 1429 de 2010, es aquella cuyo número de empleados sea igual o inferior a 50 y cuyos activos fijos sean iguales o inferiores a 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Es muy importante para SYSTEMICO, los beneficios tributarios consignados en dicha ley, los cuales brevemente y según el impacto o aplicación sobre la empresa citamos a continuación:

1.5.1.1. Beneficios tributarios: Progresividad: las pequeñas empresas que inicien su actividad económica a partir de la promulgación de la Ley 1429 de 2010 pagarán los impuestos de la siguiente forma: Renta y complementarios, retención en la fuente, de manera progresiva durante los primeros 5 años gravables, es decir empezando por pagos del 0% de la tarifa del impuesto de renta aplicable a las personas jurídicas o de la tarifa marginal según corresponda a las personas naturales, en los 2 primeros años a partir del inicio de su actividad económica, 25% en el 3 año, 50% en el 4 año, 75% en el 5 año, 100% a partir del 6 año. Para los Departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés la progresividad para el pago del impuesto será: 0% en los 8 primeros años, 50% en el 9 año, 75% en el 10 año, 100% a partir del 11 año. Igualmente, no serán objeto de retención en la fuente durante los 5 primeros años a partir del inicio de su actividad y durante los 10 primeros años para las pequeñas empresas ubicadas en los Departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés. Al finalizar la progresividad, las pequeñas empresas beneficiarias de que trata la ley, que en el año inmediatamente anterior hubieren obtenido ingresos brutos totales provenientes de la actividad, inferiores a mil (1.000) UVT, se les aplicará el 50% de la tarifa del impuesto sobre la renta.

Renta Presuntiva: Estarán sujetas al sistema de renta presuntiva a partir del 6 año gravable y para los Departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés, a partir del 11 año gravable. Si las pequeñas empresas generan pérdidas o saldos tributarios,

podrán extender los beneficios anteriormente mencionados durante los 5 años siguientes y para el Amazonas, Guainía y Vaupés durante los 10 años siguientes.

Deducciones temporales no acumulables entre sí, que se pueden hacer para calcular la base gravable: aportes parafiscales de nuevos empleos que se creen y que sean ocupados por: personas menores de 28 años, desplazados, discapacitados, personas en proceso de reintegración, personas cabeza de familia de los niveles 1 y 2 del Sisbén, mujeres mayores de 40 años y sin contrato de trabajo durante el último año, empleados que devenguen menos de 1.5 SMLV que aparezcan por primera vez en el sistema PILA como empleados, así antes figuren en el PILA como independientes; condiciones que deben tener los empleados al momento de la firma del contrato.

Los apoyos económicos no reembolsables, entregados por el Estado como capital semilla para el emprendimiento o como capital para el fortalecimiento de la empresa; no son constitutivos de renta ni de ganancia ocasional.

1.5.1.2. Beneficios Económicos: Progresividad: Para el pago de aportes parafiscales (Sena, ICBF, Cajas de Compensación familiar, aporte en salud a la subcuenta de solidaridad del Fosyga), durante los 5 primeros años gravables, es decir empezando a pagar tarifa del 0% del total de los aportes los 2 primeros años, 25% en el 3 año, 50% en 4 año, 75% en el 5 año y a partir del 6 año el 100%. Para los Departamentos de Amazonas, Guainía y Vaupés la progresividad será: 0% los 8 primeros años, 50% el 9 año, 75% el 10 año, a partir del año 11 el 100%.

- Para la matrícula mercantil y su renovación: 0% de la tarifa en el 1 año, 50% en el 2 año, 75% en el 3 año, 100% a partir del 4 año.

Debemos tener presente que los beneficios de progresividad en el pago de parafiscales y en pago o renovación de la matrícula mercantil tendrán vigencia

hasta el 31 de diciembre del año dos mil catorce (2014) de acuerdo a ley 1429 de 2010.

1.5.2. Registro de marcas

SYSTEMICO desea empezar a capitalizar sus marcas acorde a las normatividades representadas por la superintendencia de industria y comercio acorde a la Ley 1455 (...) para tener la capacidad de volverlas una herramienta de valor para la organización, la empresa tiene propuesto registrar de forma nominal las marcas de la empresa y cada uno de sus productos; para una segunda etapa se van a registrar las marcas de forma figurativa. En resumen el registro de marca para SYSTEMICO es una forma de generar los siguientes beneficios (ley 1455 del 29 junio de 2011. consultado el 15 noviembre de 2012. Disponible en: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Leyes/2011/Ley_1455_2011.pdf)

Permite a la empresa diferenciar su producto o servicio.(Industria y comercio superintendencia. Beneficios de ´proteger las marcas y las inversiones consultado el 15 de noviembre de 2012. Disponible en: <http://www.sic.gov.co/es/web/guest/beneficios-de-proteger-las-marcas-y-las-invenciones>)

- Ayuda a garantizar la calidad a los consumidores. Por tanto construye confianza.
- Puede ser objeto de licencias y por tanto, fuente generadora de ingresos.
- Puede llegar a ser más valiosa que los activos tangibles.
- Siendo entonces tan importante, al ser registrada la marca le genera a la empresa el derecho exclusivo a impedir a terceros que comercialicen productos y ofrezcan servicios idénticos o similares con marcas idénticas o similares, con el fin de que los consumidores no se confundan y adquieran el producto o el servicio del empresario que en realidad quieren.

- Las marcas se están estableciendo como un punto capitalizable de la empresa.

1.5.3. Beneficios legales y tributarios para las empresas del sector

Exención de Renta – Ley 788 de 2002

De acuerdo a la Ley 788 del 27 de Diciembre de 2002, en su Capítulo II, artículo 18, numeral 8 son exentos de impuesto a la renta por 10 años: “Los nuevos productos medicinales y el software, elaborados en Colombia y amparados con nuevas patentes registradas ante la autoridad competente, siempre y cuando tengan un alto contenido de investigación científica y tecnológica nacional, certificado por Colciencias o quien haga sus veces, por un término de diez (10) años a partir de la vigencia de la presente ley.

1.5.4. Beneficios gubernamentales para entes de financiamiento de empresas del sector.

En estos momentos la tecnología es un punto prioritario al cual le ha apostado el gobierno nacional Colombiano en pro de generar crecimiento e internacionalización de las compañías del país, es claro que existen demasiadas posibilidades de optimizar negocios si los soportamos en tecnología y debido a esto el estado ha venido definiendo leyes que aseguren la apropiación de tecnología por parte de los empresarios, generando así leyes como la normatividad del teletrabajo que esta definida en la Ley 1221 DE 2008 que está disponible (ver), entre otras. De esta forma se define el sector de las TICs como una de las locomotoras principales del país.

De la misma forma existen planes como el Plan Nacional de Desarrollo Art. 28 al 30 y del 36 al 37 – Año 2011 en el cual se denotan las alternativas de crecimiento del país el cual respalda el plan de gobierno del Presidente Santos, en dicho plan se mencionan beneficios para favorecer el proceso de innovación y los derechos patrimoniales y morales lo que permite asegurar el conocimiento que generan las

empresas que trabajan productos intangibles y facilita la negociación de las mismas lo que aumenta las capacidades de negociación de las compañías colombianas. Por parte de FedeSoft el ente representativo del sector se ha venido trabajando en el impulso de nuevas normatividades que favorezcan a las empresas de tecnología y en especial de software de las cuales se hace referencia a la ampliación de la exención de renta y se plantea el diseño del borrador ley de promoción de software.

Todo lo anterior impacta directamente a la compañía a partir de la ley 789 de 2002, la cual especifica el apoyo al empleo en ampliación de la protección social y se plantean modificaciones a algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo lo que termina favoreciendo a las iniciativas empresariales y respalda los fondos asociados a entidades tales como Fondo Emprender, (innpulsa Colombia consultado el 13 de noviembre de 2012. Disponible en: www.innpulsacolombia.com) Colombia, Colciencias entre otros.

1.6. FACTORES DETERMINANTES

En la actualidad los TLC, las ventajas tributarias y los procesos de Globalización nos han llevado a encontrar puntos clave que fomenten el crecimiento de las empresas a tal punto que en este momento solo debemos definir claramente nuestros productos y/o servicios para que estos sean comercializados en un entorno sin fronteras, acorde a esto podemos mencionar los siguientes factores que nos llevaron a definir el presente plan de negocio:

- **Multiculturalidad:** Las empresas en pro de impulsar su crecimiento requieren ahora de mayor manera la integración de grupos multiculturales que les permita atender un mercado multicultural.

- Crecimiento del Mercado: En este momento las posibilidades de mercado solo son limitadas por nuestras expectativas pues con las ventajas de internet podemos donde sea a la hora que sea y en el idioma que sea.
- Agilidad en la solución de inconvenientes: El concepto de inmediatez o la simulación de la misma es una necesidad en un entorno globalizado.
- Alta Calidad: El público en general desea realizar inversiones que cumplan con sus expectativas de calidad.
- Optimización en la atención al cliente: Los actuales clientes esperan una atención apropiada, efectiva y oportuna; si una empresa no lo cumple sus clientes irán a la competencia.
- Teletrabajo: La gente busca estabilidad e ingresos pero sobre todo bienestar para sí misma y sus allegados .

Estos factores son aspectos que cada una de las empresas está obligada a reflejar para cumplir con las expectativas de los clientes actuales por lo cual es un punto que requiere de la tecnología para lograrlo.

2. ASPECTOS DE MERCADO

2.1. ANÁLISIS DOFA

D O F A	<p>Fortalezas</p> <ol style="list-style-type: none">1. Modelo de crecimiento definido para la empresa y el enfoque a modelos en la nube.2. Modelo tecnológico o framework desarrollado en el que se soportan todas sus soluciones.3. Diseño de la plataforma para acelerar el proceso de desarrollo.4. Unidad de I+D+i propia de la organización.5. Compromisos por parte de los miembros de la organización en el mejoramiento de la misma.6. Miembros del clúster de tecnologías de la información y las comunicaciones de Santander (CETICS).7. Ingresos base para asegurar el sostenimiento de la organización.8. Vinculación al núcleo TIC de la Cámara de Comercio.	<p>Debilidades</p> <ol style="list-style-type: none">1. Demoras en las entregas de proyectos debido a baja definición de los requisitos.2. Poco aprovechamiento de las redes sociales.3. Reproceso en actividades claves de negocio.4. Desgaste ventas uno a uno en modelos tradicionales para clientes pequeños.5. Falta formalidad en el proceso de calidad de la organización como CMMI o ISO.6. Desconocimiento de algunos de los roles de los miembros de la organización.
------------------	--	--

<p>Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definición clara del core de negocio. 2. Inversión en el sector por parte del estado. 3. Algunos de los productos de multinacionales no están adaptados a contexto. 4. Disponibilidad de nuevos servicios en línea por parte de nuestra organización. 5. Incremento en el nivel de acceso a internet. 6. Aumenta la cultura de compra de tecnología por parte de las entes privadas. 7. Impulso de misiones tecnológicas. 8. Capacitación en procesos de internacionalización. 9. Aperturas económicas con el TLC. 	<p>O - F</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La inversión por parte del estado va a facilitar la creación de las unidades de SYSTEMICO. 2. Aseguramiento de convocatorias de Colciencias y otras entidades aprovechando la unidad propia de I+D+i. 3. Facilitar el proceso de atención al cliente sin importar la región desde plataforma en línea aprovechando las ventajas de internet desde más lugares 4. Aprovechamiento de los apoyos brindados por la cámara de comercio para mejorar las capacidades de la organización. 	<p>D - O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Demoras en procesos de registros de marcas. 2. No existe manejo de varios idiomas en la organización lo que dificulta la atención al cliente pero se están generando apoyos para el bilingüismo. 3. Existen inversiones en el estados para aumentar la formalidad internacional del sector para lo cual está destinando recursos para CMMI e ISO.
<p>Amenazas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ingreso de compañías multinacionales que presentan productos de mayor calidad a menor precio. 2. Apertura del TLC con el ingreso de nuevas compañías. 	<p>A - F</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El TLC va a permitir el ingreso a nuevos mercados, más que una amenaza se convierte en un reto a enfrentar por parte de la organización. 2. Se genera una presión en la organización que la obliga a especializarse y a liberar nuevos productos fruto de la competencia con innovación. 	<p>D - A</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El desgaste en el proceso de ventas está generando demoras en el proceso y se vuelve una dificultad para la organización. 2. Demoras en el posicionamiento de la marca a nivel nacional e internacional. 3. Los software no han sido diseñados para soportar actualmente varios idiomas lo que dificulta el proceso de internacionalización.

2.2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

El plan de SYSTEMICO se basa en la fragmentación e integración de actividades lo cual se refleja en el siguiente diagrama:

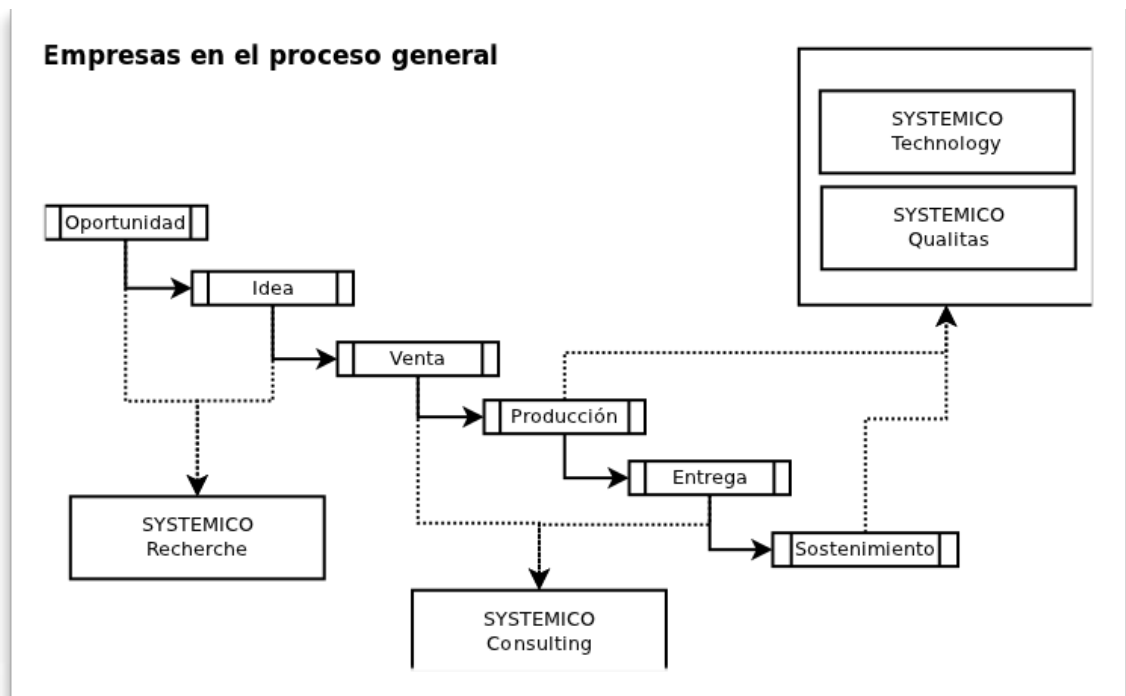


Figura 3. Flujo de actividades principales de SYSTEMICO.

De acuerdo a este diagrama, podemos definir a SYSTEMICO como la columna vertebral, a partir de la cual se pretende desarrollar cada Empresa que se especialice en una de las actividades principales de la operación de la Empresa; es por esto que cada unidad estratégica de negocio nacerá a partir de una de las siguientes actividades que hoy en día ejecuta SYSTEMICO:

- Oportunidades: En el mercado existen infinidad de problemas y cada vez aparecen más, debe existir una unidad que sea proveedor tanto de SYSTEMICO y de otras empresas, capaz de identificar dichas oportunidades

en el mercado y formalizarlas apropiadamente para que sean analizadas y atendidas en la siguiente fase.

- Ideas: Al existir oportunidades en el mercado se deben definir ideas para atender las oportunidades, la definición o conceptualización de las mismas, esto es un proceso clave con el que debe contar la organización y es un servicio que se puede prestar tanto a SYSTEMICO como a otras empresas que no necesariamente sean del sector TI, lo que puede generar un punto de crecimiento clave para la organización.
- Venta: La venta está enfocada a la comercialización de elementos tales como: oportunidades, ideas, productos, servicios o proyectos y es un punto clave de todas las unidades, debido a que es la forma de generar ingresos y cuenta con la ventaja de poder realizar ventas de servicios integrales a los clientes.
- Producción: El desarrollo de ideas y la venta de las mismas requiere de una unidad que vuelva realidad la idea o concepto de negocio definido. Esta unidad aparte de trabajar lo definido directamente por SYSTEMICO puede atender otras empresas y desarrollar productos de terceros pero basando estos en las tecnologías y modelos SYSTEMICO, lo que permite definir una línea de outsourcing con participación en los productos o servicios desarrollados.
- Entrega: el proceso de interacción con los clientes para facilitar e incentivar en ellos la apropiación de tecnologías, es uno de los puntos por los cuales se genera mayor índice de fracaso en la implantación de tecnología acorde a la experiencia de SYSTEMICO y a experiencias documentadas en dicho proceso; por lo cual es necesario contar con un modelo que disminuya el índice de fracaso en las implantaciones.

- **Sostenimiento:** El servicio es un aspecto que asegura la continuidad de las compañías, pues es el factor fundamental para mantener un nivel de satisfacción y fidelidad alto en los clientes. El mercado objetivo son los clientes directos de SYSTEMICO mas no los usuarios de los productos o servicios suministrados para terceros; pues va a ser el aspecto clave de diferenciación en el mercado.

Nuestros productos y servicios van a estar organizados en 4 compañías que son unidades estratégicas de SYSTEMICO y que se identifican como: SYSTEMICO Technology, SYSTEMICO Qualitas, SYSTEMICO Consulting y SYSTEMICO Recherche.

2.2.1. SYSTEMICO Technology

Objetivo: “Proveer soluciones tecnológicas para hacer la vida más fácil”.

Descripción:

Es una unidad estratégica enfocada en desarrollar proyectos de tecnología para generar productos competitivos con derechos totales o compartidos con aliados estratégicos, donde cada producto debe estar claramente delimitado a un segmento específico a nivel mundial.

Estamos comprometidos con brindar herramientas altamente funcionales para el intercambio rápido, confiable y acertado de conocimiento e información para estudiantes, investigadores, empresarios y consumidores mundiales mediante innovaciones en modelos basados en tecnología.

2.2.2. SYSTEMICO Qualitas

Objetivo: “Ayudar a asegurar y formalizar los niveles de calidad en la producción de software”.

Descripción:

Es una unidad experta en formalización de procesos de calidad y documentación de tecnologías a partir de verificaciones acorde al contexto que lo requieran. Tiene como objetivos principales los siguientes:

- Desarrollar un servicio de verificación de calidad del Software para ofrecer por demanda a nuestros clientes.
- Acelerar la comunicación y retroalimentación de nuestros servicios a partir de sistemas en tiempo real en línea para facilitar la depuración por parte del cliente en cada una de las etapas del ciclo de vida del software minimizando el impacto ambiental.
- Prestar un servicio con personal idóneo, capacitado, lo cual nos permite tener altos estándares de calidad.
- Suministrar un servicio de acompañamiento posterior para solución de dudas o inconvenientes complementario a cada uno de los servicios prestados.

2.2.3. SYSTEMICO Recherche

Objetivo: “Pensar en cómo hacer mejor las cosas a partir de tecnología”.

Descripciones:

Desarrollamos investigaciones para generar tecnologías o modelos innovadores que permitan solucionar limitaciones en grupos como: discapacitados, redes empresariales e integrantes de la base de la pirámide.

2.2.4. SYSTEMICO Consulting

Objetivo: “Suministrar conocimiento, experiencia y asesoría para desarrollar modelos de negocios basados en tecnología”.

Descripciones:

Unidad experta en tecnología y negocios, responsables de conjugar estos aspectos con estrategias claras que generen rentabilidad y crecimiento en negocios tradicionales migrados a modelos de base tecnológica. Busca diseñar e impulsar modelos de negocios en segmentos claramente definidos con tendencias de crecimiento mundial a partir de fondos propios, privados o públicos en conjunto con aliados estratégicos.

2.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.3.1. Clientes o Usuarios potenciales definidos por observación primaria.

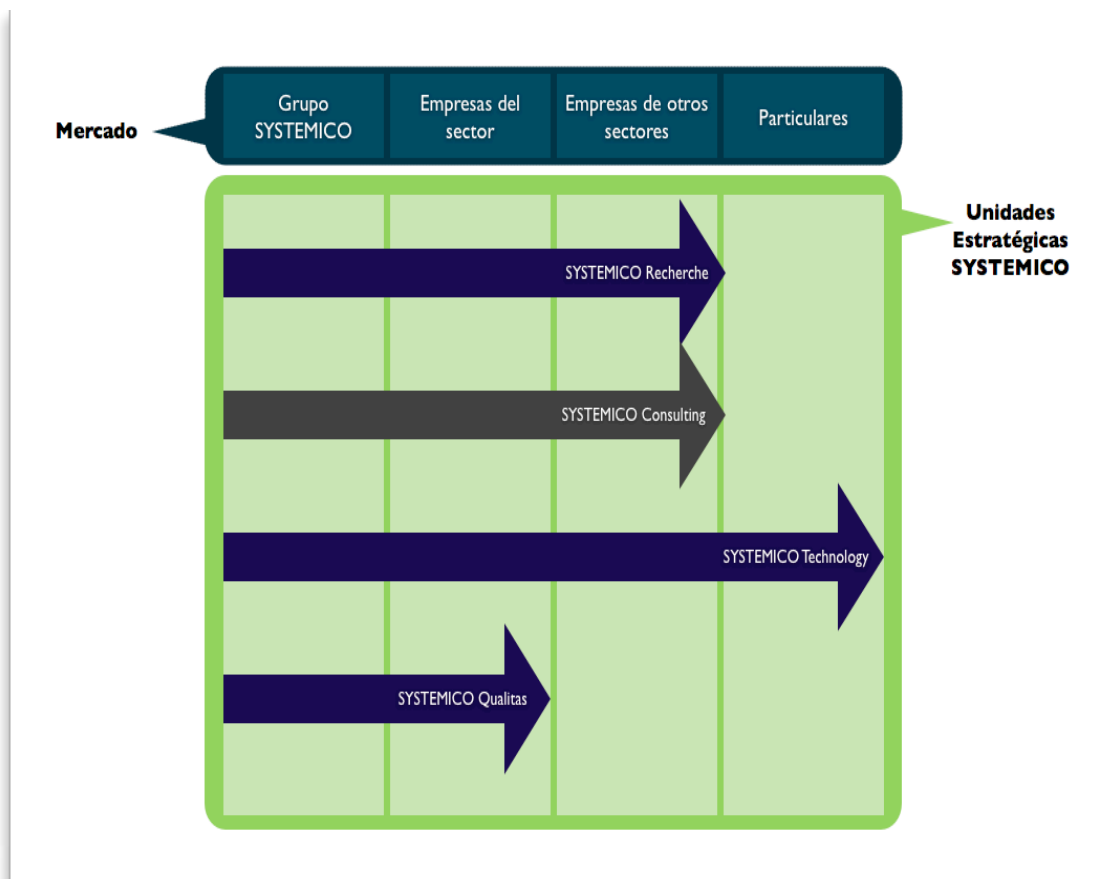


Figura 4. Mercado.

Para SYSTEMICO se han definido 4 grandes frentes de mercado acorde al nuevo modelo:

- Grupo SYSTEMICO: Son todas las empresas creadas y derivadas de la marca SYSTEMICO, es decir SYSTEMICO Consulting, SYSTEMICO Technology, SYSTEMICO Qualitas y SYSTEMICO Recherche.
- Empresas del Sector: Empresas de tecnología que realizan procesos similares a SYSTEMICO.
- Empresas de otros Sectores: Son empresas de otros sectores que requieren servicios de las unidades estratégicas de negocios de SYSTEMICO.
- Particulares

2.3.2. Análisis del mercado objetivo y potencial por cada Unidad Estratégica

2.3.2.1. SYSTEMICO Recherche: Esta unidad de negocio estará dedicada a la investigación con el fin de entregar a su mercado objetivo, proyectos que puedan desarrollar a partir de la investigación ya realizada por SYSTEMICO Recherche. Es así como el producto de la unidad estratégica en mención, será ejecutado por algunas de las demás unidades estratégicas de SYSTEMICO, por Empresas del sector a nivel internacional o nacional, por Empresas de otros sectores a nivel nacional e internacional.

A partir de su razón de ser y para el desarrollo de sus objetivos, SYSTEMICO Recherche, se presentará a convocatorias de Colciencias en Colombia, para acceder a los recursos que el ente del Estado destina para proyectos de investigación. Al presentar sus solicitudes ante Colciencias, SYSTEMICO tendrá una gran fortaleza por el hecho de estar estratégicamente dividida en unidades de negocios, ya que este modelo Empresarial le da puntos a las solicitudes que

desea presentar la empresa ante Colciencias para hacerse acreedor de los dineros presupuestados por el Gobierno para las unidades de investigación. De acuerdo al documento Conpes 3652 aprobado en Marzo de 2010, del Departamento Administrativo de Ciencias, Tecnología e Innovación, Colciencias; se destinan \$36.686 millones de pesos en inversión para el rubro “investigación e innovación”, de los cuales el Grupo SYSTEMICO ha utilizado \$160 millones de pesos y su objetivo es poder asegurar una asignación por parte de Colciencias de \$200 millones de pesos a partir del 2013.

Adicionalmente se creó el Fondo de Ciencia, Tecnología e Innovación del Sistema General de Regalías del Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación Colciencias, que está dirigido a la financiación de programas o proyectos regionales de ciencia, tecnología e innovación al que se destina por mandato constitucional el 10% de los recursos que el Estado Colombiano recibe por la explotación de los recursos naturales no renovables (...); financiación a la cual también puede acceder SYSTEMICO Recherche si sale favorecido de las convocatorias a las que se postule. (Regalías para la ciencia, tecnología e innovación. ABC Fondo de Ciencia, Tecnología e Innovación del Sistema General de Regalías (SGR). Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación Colciencias. Agosto 2012. Página 1.)

Las investigaciones que produzca SYSTEMICO Recherche serán por demanda de su mercado objetivo, el cual está compuesto por:

- GRUPO SYSTEMICO: empresas SYSTEMICO Consulting, SYSTEMICO Qualitas, y SYSTEMICO Technology.
- EMPRESAS DEL SECTOR: 21 empresas que pertenecen al CETICS (*Clúster de Empresas de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones*) en

Santander, de las cuales actualmente se trabaja con 3, siendo el mercado objetivo llegar a establecer un trabajo conjunto con 14 de ellas.

- **EMPRESAS DE OTROS SECTORES A NIVEL NACIONAL:** Asociaciones, Federaciones o Agremiaciones que se encuentren en camino a la formalización de sus procesos. Actualmente se tiene como clientes, a la Federación de Guías de Turismo y a los artistas y artesanos de la Provincia Guanentina para quienes se desarrolló la red de artistas y artesanos de la Provincia en mención “www.artecolombia.com” y se está presentando propuesta de trabajo para Mesacoops que es la Federación Mesa Cooperativa Social y Solidaria creada en Barrancabermeja para integrar las Entidades del Sector Cooperativo y Solidario (*actualmente agrupa 14 entidades*); estos clientes serán un marco de referencia ante los clientes potenciales que por labor comercial de la empresa se consigan o que lleguen por ser referidos de los actuales. También se tiene como mercado objetivo las 35 Agremiaciones (...) del país que contemplan todos los sectores de la economía nacional. SYSTEMICO Recherche desea realizar investigaciones para una Asociación, Agremiación o Federación por año y a partir de esta investigación, que las demás unidades de SYSTEMICO se encarguen de la ejecución para el cliente. (Presidencia de Colombia. Consultado Disponible en: <http://web.presidencia.gov.co/asiescolombia/agremiaciones/index.htm>)
- **EMPRESAS DE OTROS SECTORES A NIVEL INTERNACIONAL:** se pretende llegar al mercado Peruano, realizando investigación en alianza con Universidades de dicho país (*36 públicas y 51 privadas*) (...) con el fin de generar tecnología dirigida al desarrollo personal y profesional de las personas con algún tipo de discapacidad, con el propósito de mejorar su calidad de vida y facilitar su integración a la sociedad, siendo clave para ello su Educación para una posterior vinculación al mercado laboral. Vemos en este mercado un gran potencial de desarrollo para SYSTEMICO Recherche y sus proyectos de investigación para desarrollo de software, ya que según la

Comisión Especial de Estudio sobre Discapacidad del Congreso de la República del Perú (..), las personas con discapacidad en edad de trabajar representan el 56,7% del total de personas con algún tipo de limitación, sin embargo son excluidos de las ofertas laborales por su discapacidad y por su bajo nivel educativo. La causa del retraso estudiantil se debe a la exclusión por parte de las Instituciones educativas hacia estas personas que a su vez hacen lento su proceso de educación cuando deciden incluirlas en sus programas de formación. (universidad del Perú listado de Universidades privadas y publicas de Peru ordenads por departamentos. consultado el 3 diciembre de 2012. Disponible en: http://www.altillo.com/universidades/universidades_peru.asp)

PROYECCION DE LA COBERTURA DE PACIENTES CON DISCAPACIDAD
Perú : 1999 - 2000

Cobertura	1999	2000
Población Total(*)	25.233.880	25.661.690
31% de la poblacion presenta algún Tipo de Discapacidad *	7.893.158	8.026.977
12% de Pacientes con Discapacidad, requieren atención en servicios de Rehabilitación **	947.179	963.237
Población Atendida en los Serv.Rehabilitación (Según Registro HIS-DIS)***	122.523	117.593
Cobertura de Atención:	12,9%	12,2%

* Estudio de prevalencia de la Deficiencia, discapacidad y minusvalía, PERU - 1993

** Recomendación de OMS-OPS-

***Fuente: Compendio Estadístico Socio demográfico 1998/1999 -INEI
-HIS- DIS '2000'

(*) Estimación realizada en base a datos tomados de Perú en Numeros 1997

Figura 5. Proyección de la Cobertura de Pacientes con discapacidad en el Perú.

Referencia: Reporte estadístico de la discapacidad en el Perú 1999-2000, cuadro No. 2, página 5. <http://www.congreso.gob.pe/comisiones/2002discapacidad/documentos/ReporteEstadisticoDiscapacidadPeru1999-2000.pdf>

SYSTEMICO Recherche tiene proyectado hacer una investigación por año en el Perú bien sea en alianza con Universidad Pública o Privada, aprovechando los recursos del estado, a los cuales puede acceder a través de las Universidades que son algunos de los entes a presentarse en las convocatorias para la asignación de recursos asignados a la financiación de proyectos de investigación. Actualmente en el Perú los fondos de financiación que podrían contribuir al desarrollo de nuestras investigaciones son:

- **FINDECOM:** Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad. Tiene recursos para promover la investigación y desarrollo de proyectos de innovación productiva y transferencia de conocimientos de utilización práctica en las Empresas. Este Fondo financia hasta el 75% del monto total del proyecto y el monto máximo a financiar es de 404.100 (COP 282.800.165) Nuevos Soles de recursos no reembolsables. Financia proyectos de innovación productiva para la innovación productiva y gestión Empresarial.(FIDECOM que es. Innovate Peru. Consultado en octubre 15 de 2012 disponible en: www.innovateperu.pe/index.php/fidecom/queesfidecom90.html)
- **FONDECYT:** Fondo Nacional de Desarrollo Científico, Tecnológico, y de Innovación Tecnológica. Es un órgano del COCYNTEC (Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología, e innovación Tecnológica- promotor del desarrollo científico y tecnológico del Perú), encargado de captar, gestionar, administrar y canalizar recursos de fuente nacional y extranjera destinados a las actividades del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología, e innovación Tecnológica (SINACYT) en el Perú. (PERU. Presidencia del Concejo de ministros. Consultado el 15 diciembre de 2012. Disponible en: <http://portal.concytec.gob.pe>)

Dada la finalidad de los recursos de FONDECYT, SYSTEMICO Recherche tiene como mercado potencial para ser más atractivo en las convocatorias del Fondo, establecer alianzas estratégicas para investigación con las 10 Universidades que pertenecen al SYNACYT.(Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología e innovación tecnológica – SINACYT. Universidades integrantes del sistema nacional de ciencia y tecnología. Consultado el 13 de noviembre de 2012. Disponible en: www.concytec.gob.pe/portalsinacyt/index.php/sinacyt/universidades.html)

De acuerdo al Proyecto del Plan Nacional Estratégico de Ciencia, Tecnología e Innovación para la competitividad y el Desarrollo Humano del Perú - PNCTI 2006 - 2021, se tiene destinado incrementar la inversión nacional en I + D a por lo menos el 0.5% del PBI (*Producto Bruto Interno*) para el año 2015 y el 0,7% para el año 2021 .(Plan nacional estratégico de ciencia, tecnología e innovación para la competitividad y el desarrollo humano PNCTI 2006-2021 consultado el 15 octubre de 2012. Disponible En: <http://www.minedu.gob.pe/normatividad/reglamentos/PlanNacionalCTI-CDH2006-2021.php>)

Los recursos serán canalizados a través del Fondo FONDECYT, en convocatorias propuestas por el fondo a través de su área PROCYT (*Proyectos de Investigación en Ciencia y Tecnología*). SYSTEMICO Recherche le va a apuntar en el Perú al desarrollo de investigación en sectores productivos del País que según el Plan Estratégico - PNCTI - 2006 - 2021 mencionado anteriormente, están catalogados como prioritarios (Sector Telecomunicaciones, Sector Educación). El Sector Educación definido en el plan contempla la Teleeducación, Software educativo, Software para población analfabeta no hispana hablante o discapacitada, tecnología de instrumentos de enseñanza.

Las investigaciones realizadas en el Perú, serán ejecutadas o desarrolladas por las demás unidades estratégicas de SYSTEMICO en Colombia.

Inglaterra es el otro mercado potencial de SYSTEMICO Recherche en empresas de otros sectores a nivel internacional. SYSTEMICO participó en Enero de 2012 en la feria Bett Show en Londres, que es la feria mundial de tecnologías para la educación, donde se mostró a los visitantes de la feria, el producto de software para niños con autismo. En este evento se obtuvo como resultado el contacto con 134 clientes potenciales entre particulares y empresas, a los cuales SYSTEMICO tiene la posibilidad de llegar con un proyecto de investigación ya desarrollado para la próxima feria Bett Show de 2013. La investigación a realizar está presupuestada en 200 millones de pesos, recursos que se conseguirán a través de convocatoria ante (...), Colciencias o el Sena. El costo del stand para participar en la feria es entregado a SYSTEMICO a través de la Cámara de Comercio de Bucaramanga por All - Invest que es una iniciativa de la comisión Europea para apoyar la internacionalización de las Pymes en América Latina.(INNPULSA Colombia consultado el 13 de noviembre de 2012. Disponible en: www.innpulsacolombia.com)

2.3.2.2. SYSTEMICO Consulting.

Esta Unidad Estratégica está orientada a la consultoría para las medianas y pequeñas empresas en Colombia que están en proceso de formalización o en procesos de ejecución y puesta en marcha de su plan estratégico y que requieren de la tecnología si desean la diferenciación y la innovación como valor agregado para sobresalir en el mercado. SYSTEMICO Consulting para su mercado objetivo sería el encargado de analizar el negocio que se quiera emprender o mejorar para buscar su crecimiento; por lo tanto buscaría el cómo la empresa a través de implementar tecnología que sustenta su estrategia, puede llegar a mejorar sus procesos de comercialización, satisfacer al cliente con lo que realmente desea, mejorar la comunicación con proveedores, clientes, colaboradores y todo su entorno en general; en síntesis lo que se busca a través de SYSTEMICO Consulting es cruzar tecnología con negocio.

Las consultorías que lleve a cabo SYSTEMICO Consulting serán por demanda de su mercado objetivo, el cual está compuesto por:

GRUPO SYSTEMICO: empresas SYSTEMICO Recherche, SYSTEMICO Qualitas, y SYSTEMICO Technology.

EMPRESAS DEL SECTOR: 21 empresas que pertenecen al CETICS (*Clúster de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones*) en Santander, de las cuales actualmente se trabaja con 3, siendo el mercado objetivo llegar a establecer un trabajo conjunto con 14 de ellas.

EMPRESAS DE OTROS SECTORES A NIVEL NACIONAL: De acuerdo a información sobre penetración en Internet en Empresas segmentadas por tamaño (fuentes: SUI, DANE) en Colombia (...), de las 1.600.000 Empresas existentes, el 3% (48.000) son Empresas pequeñas (11 a 50 empleados) y en ellas se presenta una penetración en Internet del 79%; y el 0,5% (8.000) son Empresas medianas (50 a 200 empleados) donde se presenta un 99% de penetración en Internet. Aprovechando este nivel de adopción de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, SYSTEMICO Consulting buscará la vinculación como clientes, de 100 Empresas pequeñas y 30 Empresas medianas. Para SYSTEMICO Consulting es una gran ventaja dirigirse al segmento de negocios que ya está consciente de la importancia de la tecnología para su desarrollo, crecimiento y fortalecimiento, nivel de conciencia que interpretamos como favorable dada la penetración de internet en las Pymes. A partir de ello, SYSTEMICO Consulting tiene como reto crecer como Unidad Estratégica, haciendo parte de los diferentes planes estratégicos de las Pymes en Colombia y contribuir al importante papel de las pequeñas y medianas empresas en la economía de nuestro país. (Vive Digital Colombia, Documento Vivo del Plan versión 1.0/febrero de 2011, Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones República de Colombia, página 15. http://vivedigital.gov.co/files/Vivo_Vive_Digital.pdf)

Dada la naturaleza del producto o servicio de SYSTEMICO Consulting, se requiere llegar a un mercado con la capacidad de evolucionar, cambiar y adaptarse a la velocidad de la tecnología, y encontramos una oportunidad en que “La mayor ventaja de una pyme es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades de mercado” (...) y lo que se considera como desventajas para las Pymes: “Debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar fondos a la investigación, por lo que tienen que asociarse con universidades o con otras empresas”, “El menor tamaño complica su entrada en otros mercados. Desde las instituciones públicas se hacen esfuerzos para formar a las empresas en las culturas de otros países”; es para SYSTEMICO Consulting, una gran oportunidad de negocio ya que sus objetivos son precisamente la consultoría para la formalización de procesos y el ingreso a nuevos mercados. (Wikipedia. Ventajas e inconvenientes. Pequeña y mediana y grande empresa. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa#Colombia).

“Los empresarios con planes de aumentar su fuerza laboral son precisamente los mismos que planean estar más involucrados en comercio global, lo que significa que la globalización se ha convertido en un elemento clave para el crecimiento de las pymes en América Latina. Uno de los principales aspectos que preocupan es la necesidad de incrementar la competitividad de las pymes, para lo que es imprescindible disponer de fuerza laboral calificada y adoptar tecnologías de la información”.(Griselda Hernández Fábregas, directora de Procesos para Clientes UPS Américas. <http://www.portafolio.co/negocios/pymes-colombia-son-las-mas-optimistas-la-region>).

Las Pymes en Colombia pertenecen a los macrosectores de industria (53%), comercio (25%) y servicios (22%). (La Gran Encuesta PYME primer semestre 2012, página 3. <http://anif.co/sites/default/files/uploads/GranEncuesta%20I-2012.pdf>)

Las pequeñas y medianas empresas en Colombia son un segmento dinámico, de crecimiento permanente y necesario para el desarrollo económico del país. Según la gran encuesta Pyme primer semestre 2012 de Anif, los resultados señalan una tendencia creciente en las expectativas de corto plazo para los tres macrosectores mencionados anteriormente, presentando mejores resultados las empresas medianas que las pequeñas. En la misma gran encuesta, el indicador Pyme Anif (IPA) que mide el clima de los negocios en el segmento Pyme alcanzó un valor de 68, esta variable indica que el segmento Pyme es catalogado como bueno. “Un 53 % de las pequeñas y medianas empresas (pymes) de Latinoamérica considera que su situación económica actual es mejor que hace un año y un 60 % confía en que su negocio mejorará en los próximos meses”(PYMES de Colombia son más optimistas de la región. Consultado el 26 de octubre de 2012. Disponible en: <http://www.portafolio.co/negocios/pymes-colombia-son-las-mas-optimistas-la-region>)

A nivel Regional, La Gobernación de Santander dentro de su plan de desarrollo 2012 - 2015, contempla programas de formación a la cultura de emprendimiento, formalización empresarial e inserción laboral, programas de desarrollo empresarial y acceso a nuevos mercados; objetivos con los cuales SYSTEMICO Consulting puede contribuir siendo una oportunidad de mercado para ella. El mismo plan contempla programas para impulsar el conocimiento, la apropiación y el fomento de las TIC en el Departamento de Santander.

2.3.2.3. SYSTEMICO Technology: SYSTEMICO Technology se crea para la producción, instalación, diseño, de software; desarrollo de aplicaciones, mantenimiento de los software entregados a los clientes durante todo el tiempo que el cliente se encuentre vinculado con SYSTEMICO Technology.

La producción de Software que haga SYSTEMICO Technology serán por demanda de su mercado objetivo, el cual está compuesto por:

- GRUPO SYSTEMICO: empresas SYSTEMICO Recherche, SYSTEMICO Consulting, y SYSTEMICO Qualitas.
- EMPRESAS DEL SECTOR: 21 empresas que pertenecen al CETICS (*Clúster de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones*) en Santander, de las cuales actualmente se trabaja con 3, siendo el mercado objetivo llegar a establecer un trabajo conjunto con 14 de ellas.
- EMPRESAS DE OTROS SECTORES A NIVEL NACIONAL: este segmento de mercado será el mismo que desarrollen SYSTEMICO Recherche y SYSTEMICO Consulting porque a partir de las investigaciones desarrolladas y las consultorías, se emprende el desarrollo del Software.
- EMPRESAS DE OTROS SECTORES A NIVEL INTERNACIONAL: este segmento de mercado será el mismo que desarrolle SYSTEMICO Recherche a partir de las investigaciones desarrolladas, se emprende el desarrollo del Software y aplicaciones.
- PARTICULARES: SYSTEMICO Technology se concentrará en los particulares del exterior más que en los nacionales. Para los particulares extranjeros, es más económico solicitar que en Colombia se diseñe el Software que requieren, ya que por ejemplo en Estados Unidos el costo de la hora por desarrollar Software es de USD 60, mientras que en Colombia es de USD 20 a pesar de ser el mismo tiempo para la producción. En Países como la India también es económico el desarrollo de Software pero nuestro producto es más atractivo para los extranjeros por su valor agregado sustentado en la creatividad.

Actualmente trabajamos con un cliente en Estados Unidos de nivel de Doctorado que solicito una plataforma para gestión de conocimiento. Nuestro mercado

objetivo en Estados Unidos serían las personas dedicadas a la investigación con nivel de Doctorado a contactar a través de las Universidades. De acuerdo al ranking en www.census.gov., al año 2006 en Estados Unidos, existen 2.5 millones de personas con nivel de Doctorado, SYSTEMICO Technology le apuntará al 1% de ese mercado objetivo.

El otro mercado que nos interesa a nivel internacional es Inglaterra, nos enfocaremos en llegar a conquistar el mercado de Particulares Británicos. Dada la experiencia de SYSTEMICO a través de las ferias en las que ha participado en Inglaterra, se hace atractivo llegar con el producto de SYSTEMICO Technology, a las personas que son de origen Británico; lo que se ha percibido de ellos en las visitas realizadas, es que les es atractivo el Software con un diseño bonito, organizado, innovador, fresco, colorido, dinámico, en general intuitivo y útil. Por cuestión cultural, al adquirir un producto, los Ingleses buscan más la satisfacción de sus expectativas fijando menos su postura o decisión de compra en el precio; con ellos se tiene un nivel de negociación muy respetuoso, donde no se tiene en cuenta si se es una persona de cargo influyente o de nivel educativo alto, con los Británicos solo basta llevar una buena idea para acceder a todas las personas a quien el producto se quiera dirigir o a quienes tengan el poder de decidir si adquieren un producto o no en una Compañía Privada o Entidad Estatal. En Inglaterra un software perfectamente se puede comercializar en 12 millones de pesos, mientras en Colombia ese mismo producto se vendería en 2 millones de pesos acorde al poder adquisitivo que los diferencia.

2.3.2.4 SYSTEMICO Qualitas: Lo que hará SYSTEMICO Qualitas es pruebas de calidad a los Software de las Empresas SYSTEMICO Consulting, SYSTEMICO Recherche, SYSTEMICO Technology y las Empresas del Sector de Tecnologías de la Información ya definidas anteriormente en este documento. Adicionalmente se encargará del proceso de documentación de los sistemas, es decir el diseño de los manuales de usuario. Seremos atractivos para el mercado objetivo en

mención, ya que dada la experiencia de SYSTEMICO a lo largo de estos 6 años en el sector TIC, las Empresas de Tecnología, consideran que es mejor para la Empresas de Tecnología, un agente externo haciendo las pruebas de calidad porque tiene la posibilidad de detectar más errores que ayuden en el mejoramiento de sus Software.

Para ejercer su actividad, SYSTEMICO Qualitas debe contar con certificaciones para su personal y debe contar con certificación en CMMI nivel II o IT-MARK. Los procesos de certificación se empezarán en el año 2013 para que nuestro producto se empiece a comercializar en el año 2014.

2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

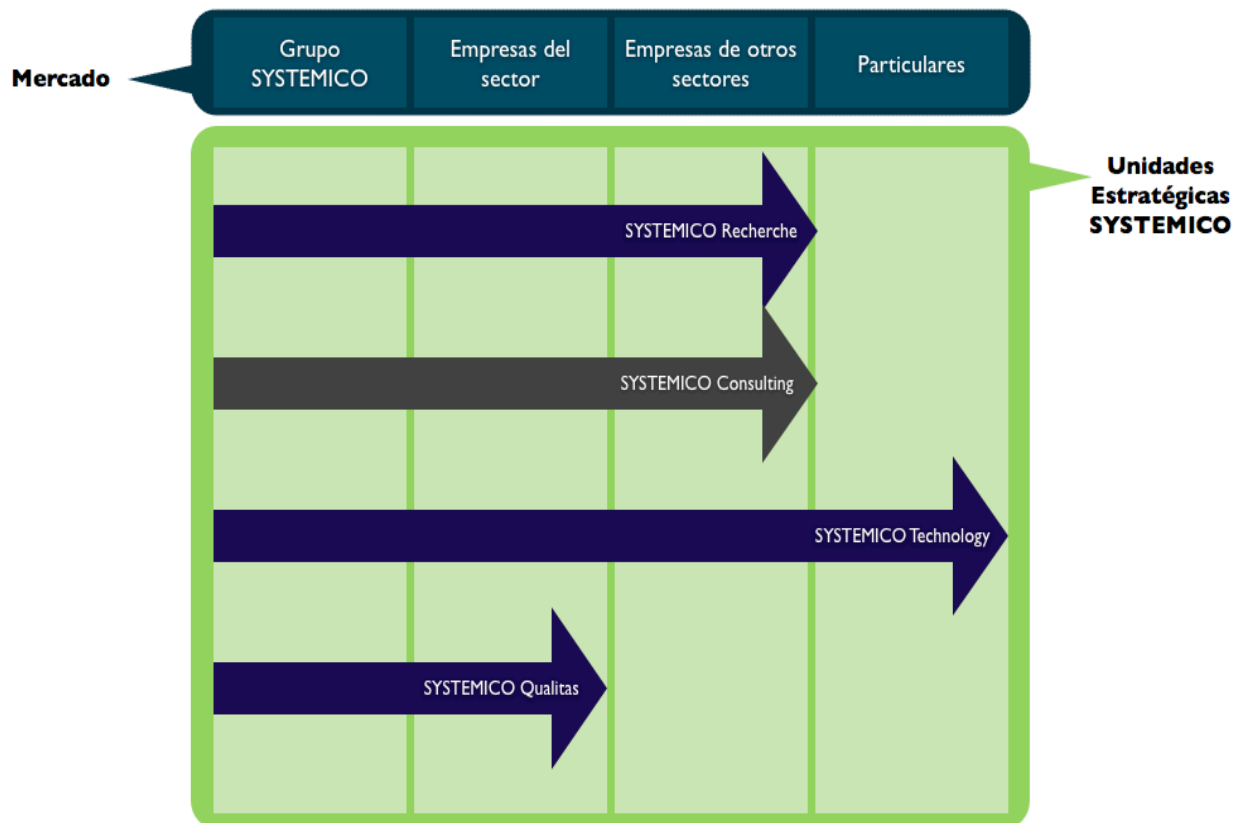


Figura 6. Establece el enfoque de mercado de cada una de las compañías.

El nivel de oferta de la organización depende de la capacidad para convertir las ideas en productos, por lo cual se establecen los siguientes protocolos:

SYSTEMICO Technology:

Debe desarrollar proyectos de tecnología sencillos con un enfoque a las necesidades inmediatas o a corto plazo del mercado para esto deberá poner en marcha una operación de desarrollo de proyectos trimestrales que permitan el lanzamiento continuo de productos y servicios, estos productos deben ser generados por la unidad de Investigación y Desarrollo y validados por la Unidad de Consultoría y Negocios con la definición real de su plan de negocios y la integración al portafolio general de la compañía.

SYSTEMICO Recherche:

Esta empresa deberá trabajar en dos proyectos de investigación al año para tenerlos como opción para presentarlos en las diferentes convocatorias de investigación disponibles, dichos proyectos deben proyectarse a lanzamiento a fechas superiores de los doce meses y podrá contar con aliados estratégicos para su desarrollo o no.

SYSTEMICO Qualitas:

Posterior a la obtención de certificación CMMI SYSTEMICO Qualitas deberá enfocar sus operaciones en la búsqueda de clientes internacionales que desean apoyo en los procesos de testing y documentación de sus proyectos, estos serán los dos servicios claves junto a un software para la administración y control de dichos procesos.

SYSTEMICO Consulting:

Consulting será una empresa miembro del grupo enfocada en la generación y validación de negocios de base tecnológica que realiza esta operación para el

grupo de la empresa y ofrecerá este servicio principalmente a cualquier cliente que lo desee.

Todos los servicios y productos que se han de desarrollar en cada una de las unidades de negocio son intangibles y de la misma forma todas las empresas estarán soportadas en un modelo de base tecnológica que facilite a los clientes el acceso a la compra de dichos intangibles.

2.5. PRECIOS

Como el plan de negocios contempla es la creación de las unidades estratégicas de negocio y cada unidad tendrá sus productos a ofrecer de acuerdo a las oportunidades del momento en el mercado, por lo cual en los aspectos financieros se ha delimitado la cantidad de ingresos en base a la experiencia, tipo y la probabilidades de cumplimiento en el peor de los casos de cada una de las unidades.

2.6. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Todo el modelo de comercialización estará basado en el concepto de atención en línea en dos idiomas a través del sitio web www.systemico.co y los microsítios de productos y servicios (Ejemplo: www.jumicloud.com) para esto se deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- Validación de un plan de comunicaciones apropiado y ajustado a los mercados objetivo.
- Activación de un chat de comunicaciones en dos idiomas (Español / Inglés) que enlace el cliente con el responsable del producto o servicio dentro de SYSTEMICO.
- Definición de un centro de ayuda para la suspensión de las comunicaciones físicas.

- Sistemas de atención de inconvenientes detectados por los clientes.
- Sistema para el desarrollo de proyectos.
- Sistemas de pagos en línea y facturación.
- Sistemas para la atención y apoyo a representantes de ventas.
- Creación de sucursales virtuales en Lima (Perú) y Londres (Inglaterra).
- Integración con aliados estratégicos en mercados nuevos.
- Vinculación de representantes comerciales con beneficios de comisión por venta.

2.7. ESTRATEGIAS DE MERCADEO

A continuación se presenta un listado de características que se deberán tener en cuenta como estrategias de mercadeo ya que corresponden al entorno ideal para que el cliente realice una compra:

- Poder probar el servicio antes de pagarlo, para esto es importante definir Demos personalizados para cada usuario.
- El Demo debe ser completo con limitaciones de tiempo para que el usuario pueda conocer el servicio completo.
- Pagar y poder utilizar inmediatamente a no ser que el proceso se demore por cuestiones ajenas o conocidas por todos los clientes (Ejemplo activación de un dominio).
- Trabajar planes para poder elegir acorde a su tamaño y necesidades.
- Debe existir unos términos de uso.
- En caso de un inconveniente se debe poder consultar fácilmente a la empresa proveedora.
- Se debe reflejar seguridad para realizar una transacción de pago del servicio.
- Luego de realizado el pago se debe informar directamente que ha realizado la compra y que en caso de cualquier inconveniente se podrá comunicar con una persona específica para su atención, esto permite generar confianza adicional de uso del servicio.

- Para personas con inconvenientes con tarjetas de crédito se debe habilitar un servicio de pago directo que permita obtener el producto dejando un registro directo de la transacción, ejemplo consignaciones, Efecty u otro de este tipo.

2.8 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

App Store recomendados para realizar la venta de productos o servicios de software:

- <http://www.appup.com> : Comunidad para vender programas para Intel, es importante publicar esto pues tiene mucha gente que compra soluciones de Intel a través de esta plataforma.
- <https://developer.apple.com/programs/mac/> : Servicio para el registro de aplicaciones para el Mac, que pueden ser descargadas e instaladas directamente desde el App Store de Apple.
- <http://developer.ubuntu.com> : App Store para los usuarios de Linux, es importante que aparezca en todos lados para aumentar las ventas del producto.

Redes Sociales:

- Twitter: Se debe abrir una cuenta específica del producto para así realizar su posicionamiento.
- Facebook: Se debe abrir una cuenta del producto y presentar las ventajas del mismo. Adicionalmente se deben publicar anuncios pagados para los mercados objetivos en estas cuentas.
- LinkedIn: Se debe hacer publicidad en el LinkedIn para empezar a vender los servicios con el enfoque corporativo y profesional correspondiente a esa red social.

Periódicos:

El Tiempo: Se considera que acorde al enfoque nacional deberíamos hacer publicaciones en el tiempo para presentar los productos y servicios.

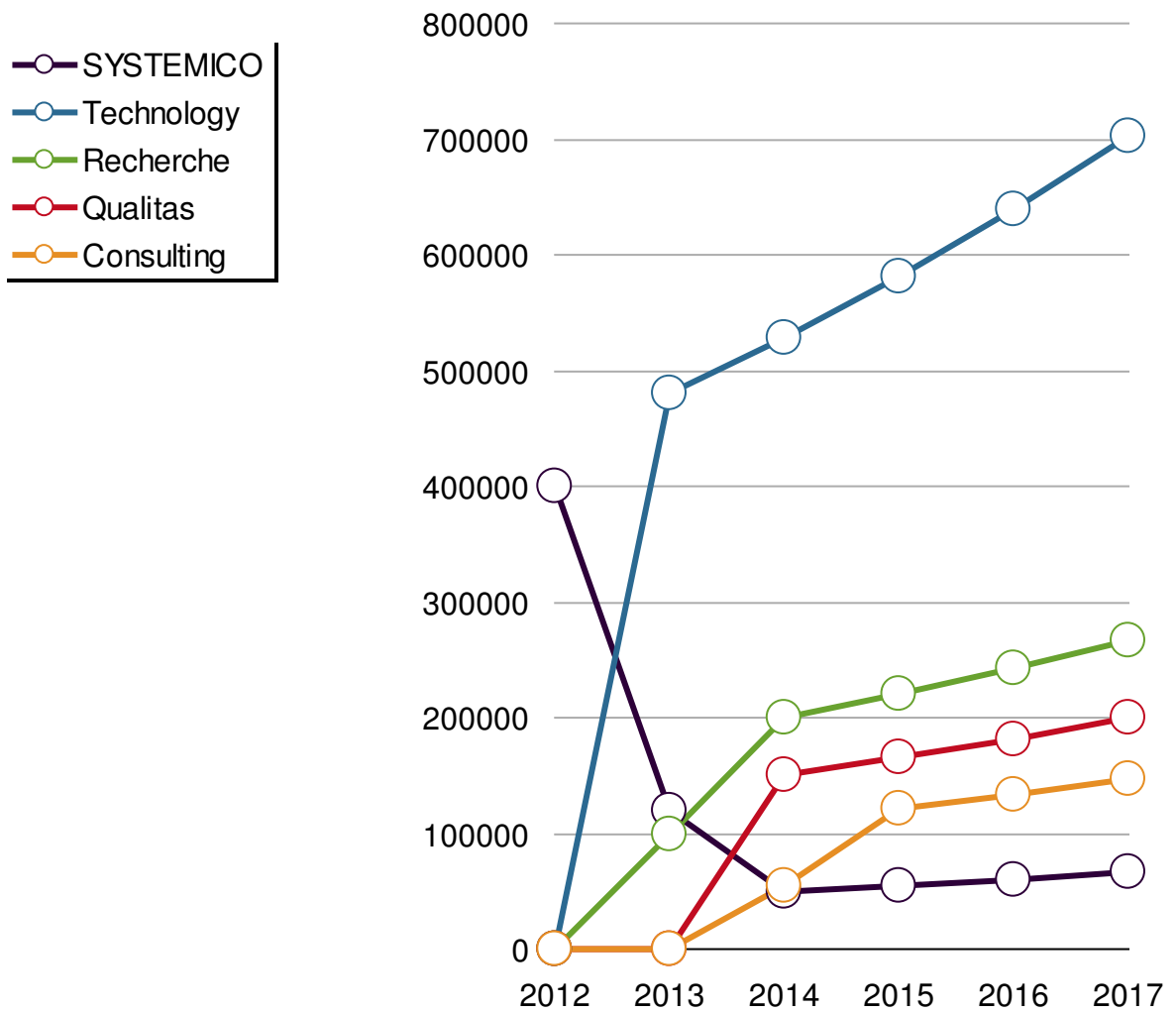
2.9 ANÁLISIS DE PROVEEDORES

Acorde al nivel de impacto que genera un proveedor a la organización se hace necesario clasificarlos para establecer el nivel de prioridad que tienen en el momento de una situación de ajustes o cambios, para esto se clasifican de la siguiente manera (*Alta, Media y Baja*):

ID	PROVEEDOR	PRIORIDAD
1	DataCenter: SYSTEMICO depende del proveedor del Datacenter en el que aloja todas sus tecnologías, conocimiento e información, el cual es internacional y mantiene una política de energías verdes. Adicionalmente se requiere contratar un servicio externo para realizar proceso de replicación de datos.	ALTA
2	Internet: Este es uno de los servicios de los que depende en gran parte la organización para la prestación de sus servicios pero existen gran variedad de opciones de conectividad por lo cual no es prioritario.	BAJA
3	Diseñadores Gráficos: Todos los diseñadores que trabajan con la empresa son contratados por labor o servicio y son elegidos dependiendo de la actividad de diseño gráfico establecida.	MEDIA
4	Arrendador: Como el modelo de la organización no está relacionado fuertemente con la necesidad de una infraestructura física para su que hacer, este proveedor puede variar sin afectar el funcionamiento de la organización.	BAJA

5	Luz: Es un servicio importante para el trabajo pero no existe un riesgo actual en la prestación de dicho servicio, lo que sí se ha definido es tratar de optimizar el uso de la mismo acorde al perfil de optimización de uso de recursos definido para la organización.	BAJA
6	Agua: No es un servicio que afecte de ninguna manera la prestación de los servicios de la organización.	BAJA

2.10 PROYECCIÓN DE VENTAS



Para cada una de las unidades se tiene estimado una franja de ventas superiores a los \$35.000.000 millones de pesos con unos costos operativos máximos de \$19.000.000 incluidos los impuestos.

3. ASPECTOS TECNICOS

3.1. LOCALIZACIÓN.

SYSTEMICO tiene el interés de establecer los roles principales en Bucaramanga / Colombia pero para justificar esto va a realizar un análisis acorde a unas variables que permitan asegurar que Bucaramanga es la opción más acertada.

Id	Ítem	Bucaramanga	Bogotá	Medellín
1	Costo de Vida más bajo	3	1	2
2	Relaciones con otras empresas	3	2	1
3	Personal con Experiencia en nuestras actividades	3	2	1
4	Personal de confianza	3	2	1
5	Rapidez de movilidad	3	1	2
6	Aeropuerto Internacional	1	3	2
7	Servicios complementarios	1	3	2
8	Multiculturalidad	1	3	2
9	Manejo de Idiomas	1	3	2
10	Costos inferiores de Arrendamiento	3	1	2
11	Costos inferiores de Servicios Públicos	2	2	3
	Totales	24	23	20

3.2. TAMAÑO DEL NEGOCIO.

Los negocios deben tener una distribución entre 30 a 40 metros cuadrados con una distribución de puestos clasificados en 3 tipos:

1. Puesto de turno completo: Corresponden a puestos con capacidad de almacenamiento de equipos, documentación discos, etc. Cada uno de estos puesto debe tener una silla acorde al tiempo de trabajo que va a dedicar la misma persona a este.
2. Puestos para apoyos: Puestos más pequeños que los anteriores destinados a personas que trabajan medio tiempo y otro medio tiempo en teletrabajo, contando con el espacio suficiente para el trabajo en el tiempo estipulado.
3. Puestos rápidos: Son puestos basados en barras de cafeterías que permiten a las personas ubicarse rápidamente para trabajos o reuniones cortas de dos personas en los cuales se pueda discutir el objetivo de un proyecto, son puestos ideales para los miembros móviles de la organización que cuentan con dispositivos portátiles.

3.3. CAPACIDAD INSTALADA MÁXIMA Y A QUÉ PORCENTAJE SE TRABAJARÁ EN EL PROYECTO.

Acorde a lo mencionado a través del documento se debe tener en cuenta que al ser una empresa en donde las personas y sus conocimientos son las encargadas de desarrollar y mantener los productos y servicios de la misma; la capacidad instalada está asociada a la capacidad de atender proyectos, por lo cual todo inicia en el punto de quiebre entre lo administrativo y lo productivo es por esto que los líderes son la parte clave en el proceso y cada uno acorde a la experiencia en proyectos anteriores tiene la capacidad de atender 3 proyectos, productos o servicios, pero todo dependerá de la complejidad de los mismos. Teniendo en cuenta lo anterior la capacidad instalada será de 4 Líderes cada uno atendiendo 3 proyectos lo que dará un total de 12 proyectos. A partir de este grupo se desglosará y sub contratará el equipo asociado a cada proyecto por el tiempo definido y ajustado a la necesidad particular como tiempo límite para el proyecto y la contratación.

3.4. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN.

El proceso de producción se presenta en los siguientes pasos y se definen los puntos del proceso en los que se vincula al cliente, para esto se presenta el siguiente gráfico:

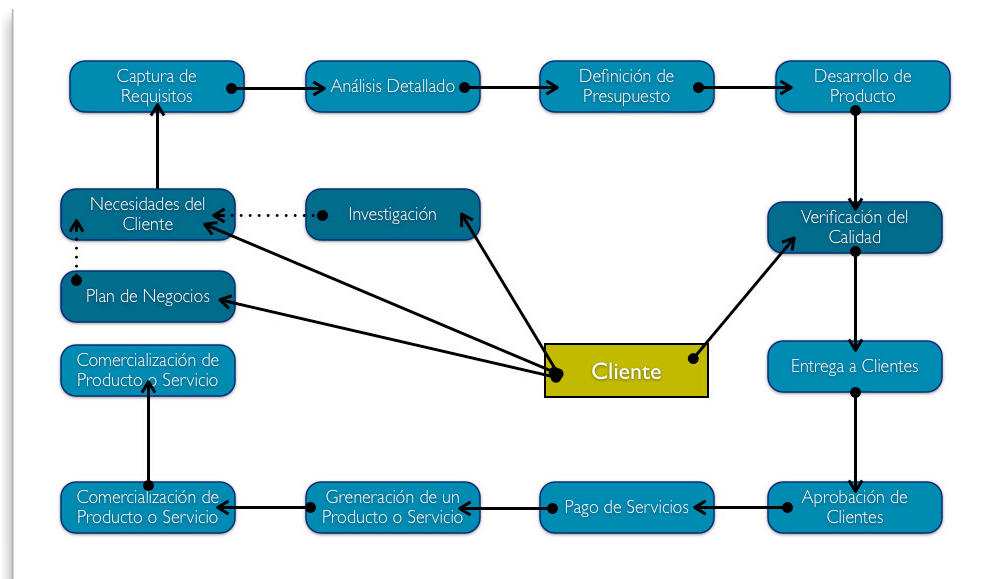


Figura 7. Proceso de producción de la compañía.

Para entender la integración de las diferentes unidades se han definido nodos en la cadena de producción del responsable SYSTEMICO Technology, los cuales son:

- Investigación - SYSTEMICO Recherche.
- Plan de Negocios - SYSTEMICO Consulting.
- Verificación - SYSTEMICO Qualitas.

3.5. DESCRIPCIÓN DE LA MAQUINARIA A UTILIZAR

Toda la empresa requiere para sus labores de 5 tipos de equipos:

Id	Nombre	Cantidad	Valor
1	Computadores de Escritorio		\$1.000.000
2	Portátiles		\$1.200.000
3	SmartPhones		\$700.000
4	Tablets		\$600.000
5	Servidores		\$1.200.000

3.6. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA (LAYOUT)

La distribución del personal deberá ser definido acorde a las 4 unidades de negocio establecidas para la compañía, y se presentan a continuación:

3.6.1. SYSTEMICO – Matriz

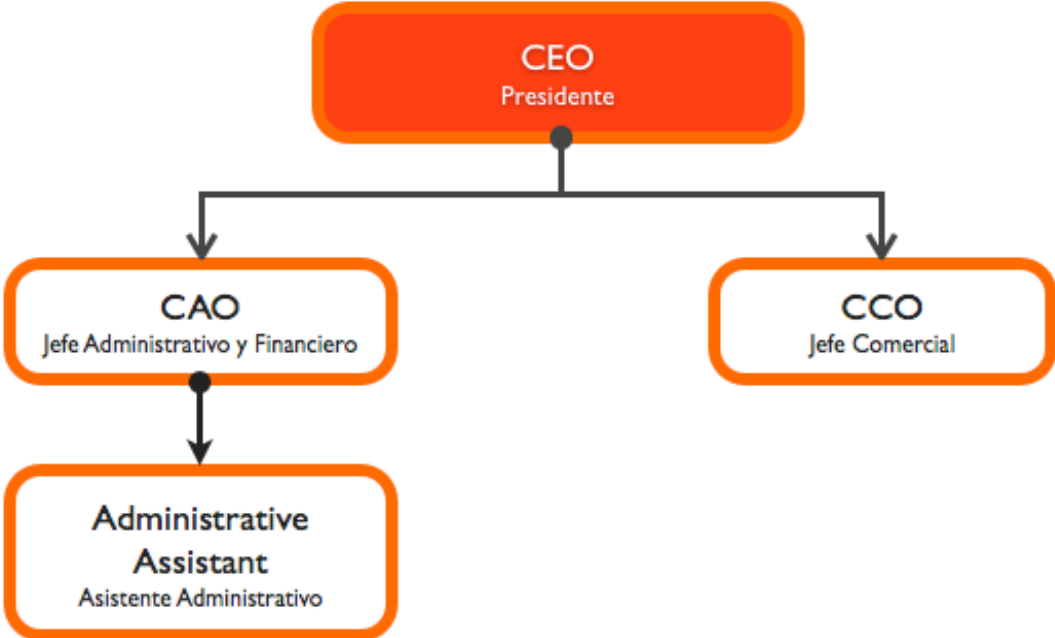


Figura 8. Estructura Organizacional de SYSTEMICO.

3.6.2. Producción - SYSTEMICO Technology

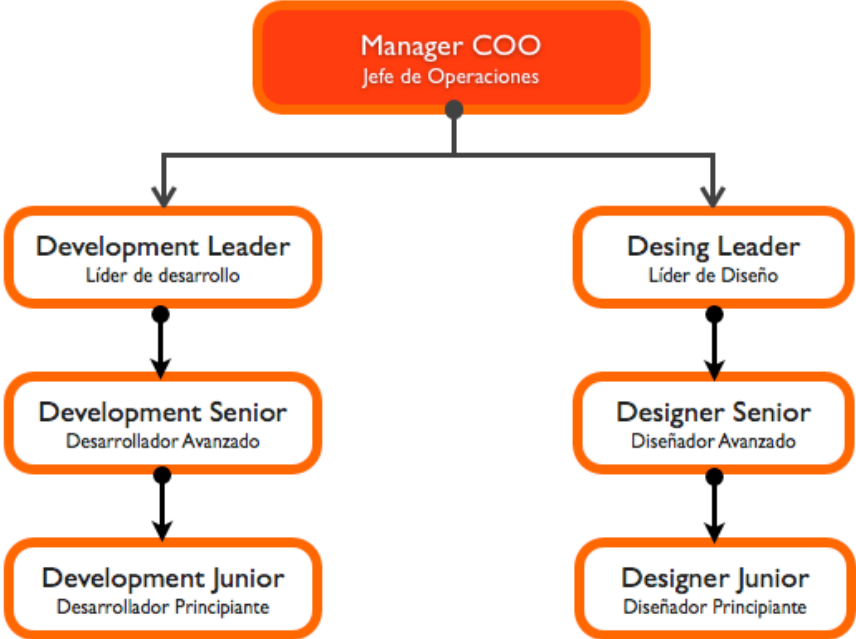


Figura 10. Estructura Organizacional de SYSTEMICO Technology.

3.6.3. Calidad - SYSTEMICO Qualitas

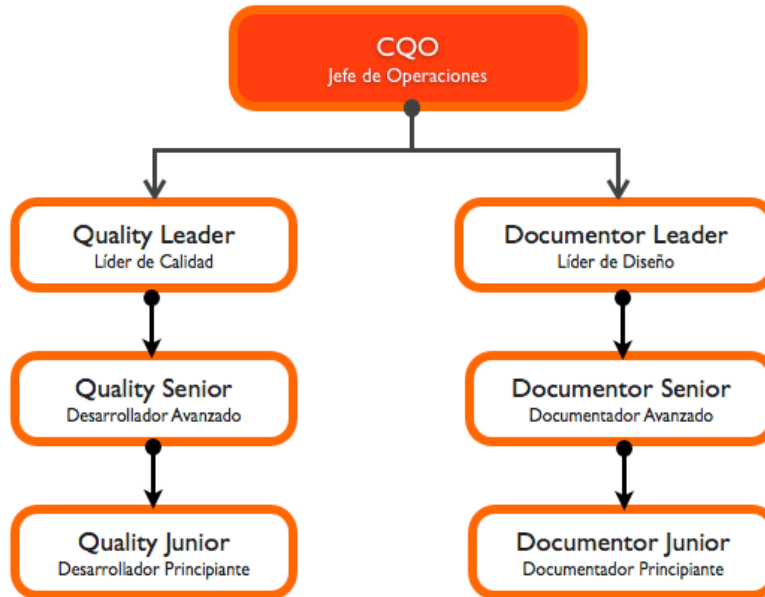


Figura 10. Estructura Organizacional de SYSTEMICO Qualitas.

3.6.4. Investigación - SYSTEMICO Recherche.



Figura 11. Estructura Organizacional de SYSTEMICO Recherche.

3.6.5. Consultoría - SYSTEMICO Consulting.



Figura 12. Estructura Organizacional SYSTEMICO Consulting.

Acorde a lo anterior y teniendo en cuenta que algunos de los roles existen por demanda, se debe tener una planta de trabajo mínima de 14 personas enfocadas a los roles principales que nos permita cubrir el objetivo de crecimiento y rentabilidad de la organización.

3.7. SISTEMAS DE CONTROL DE CALIDAD.

Para escalar al nuevo nivel, la compañía debe incrementar su nivel de formalidad; para esto debe asegurar la certificación de la empresa en dos puntos claves que son:

- ISO 9000: (...) La certificación ICONTEC ISO 9001 Sistema de gestión de la calidad, proporciona una base sólida para un sistema de gestión, en cuanto al cumplimiento satisfactorio de los requisitos del sector y la excelencia en el

desempeño, características compatibles con otros requisitos y normas como el sistema de gestión ambiental, seguridad, salud ocupacional y seguridad alimentaria, entre otros. (Icontec. Internacional. Certificación ISO 9001. Consultado El 20 De Noviembre De 2012. Disponible En: <http://www.icontec.org.co/index.php?section=188>)

- CMMI: (*Capability Maturity Model Integration*) es un modelo de madurez de las empresas de software que permite mejorar los procesos para el desarrollo de productos y de servicios de tecnología. (CMMI, Mary Beth Chrissis, Mike Konrad Sandy ShrumPearson Educación, S.A)

A continuación se presentan los indicadores para medir la gestión de la organización acorde al cumplimiento esperado:

Id	Nombre	Descripción
1	Factor de cumplimiento en las entregas.	Tiempo establecido para la entrega de una solicitud del cliente.
2	Tiempos dedicados a reprocesos.	Tiempo dedicado a realizar tareas de forma redundante o repetitiva por falta de claridad en los requisitos o mala planeación.
3	Disminución de costos frente al presupuesto definido.	Definición de presupuestos detallados por proyectos para garantizar el cumplimiento de lo presupuestado versus lo ejecutado.

4	Utilidad de la organización.	Variable para medir y comparar el nivel de utilidad que genera la organización.
5	Aumento de los costos frente al presupuesto definido.	Disminución del sobrecosto en los proyectos realizados por la compañía.
6	Número de errores detectados en un entregable.	Permite medir el nivel de calidad con el que se realiza una entrega al cliente.
7	Incremento de desarrollo de proyectos con el mismo equipo.	Opción para validar y aumentar la productividad del mismo personal.
8	Tiempos de respuesta	Tiempo requerido para atender y solucionar las solicitudes de los clientes.

3.8. Salud ocupacional seguridad industrial

Id	Nombre	Descripción
1	Elementos de computador ergonómico.	Evitar que las personas trabajen de forma incorrecta y se generen problemas de túnel carpiano o de postura.
2	Gafas con filtros uv	Gafas para evitar el desgaste de los ojos en las pantallas.
3	Sillas Ergonomicas	Sillas que permitan asegurar la correcta ubicación de la espalda de cada una de personas miembro.
4	Espacio Libre	Espacios definidos para que la gente haga ejercicio y tome un respiro luego varias horas de trabajo o para buscar una solución.

Plan operativo que incluye proyección de compra de materia prima mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación)

4. ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS

4.1 CONSTITUCIÓN EMPRESA (*TIPO DE SOCIEDAD, ESTATUTOS, COSTOS*)

La empresa fué creada el 17 de Octubre de 2006 como una sociedad de hecho, se registró el nombre comercial de SYSTEMICO con la matrícula 135631 del 18 de Enero de 2007, posteriormente se crea jurídicamente la sociedad SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S. y mediante documento privado del 18-05-2009 de la Asamblea General inscrita con el número 80999, se procede a matricular la misma con el número 05-169635-16 del 12-06-2009, Nit: 900.294.476-8, ubicado en la Calle 36 # 31 - 39 of. 218 del Centro Empresarial Chicamocha, conservando como sigla el nombre de SYSTEMICO.

La nueva empresa nace con un capital autorizado suscrito y pagado de \$24.000.000, aportado en partes iguales por los socios Edwin Alonso Ariza Cáceres y Jaime Andrés González Ardila, registrándose como Gerente a Edwin Alonso y como suplente a Jaime Andrés Gonzalez Ardila.

El objeto social de la sociedad es:

- Desarrollar y distribuir software
- Desarrollar y comercializar hardware y equipos electrónicos para diferentes sectores de la economía.
- Investigación y desarrollo de nuevas tecnologías.
- Prestación de servicios de outsourcing, asesoría, consultoría y auditoría en procesos de sistemas de información.
- Actuar como agente o representante de proveedores y clientes extranjeros o nacionales, en la compra, venta, importación, exportación de software, hardware, equipos electrónicos así como sus accesorios, repuestos y suministros.

En desarrollo de su objeto social, SYSTEMICO podrá además:

- a) Solicitar a las autoridades toda clase de registro de propiedad intelectual.
- b) Presentar propuestas de contratos con entidades públicas y privadas y celebrar con las mismas los contratos a que haya lugar.
- c) Realizar en nombre propio ó por cuenta de terceros o en participación con ellos, toda clase de operaciones comerciales sobre bienes muebles o inmuebles. Igualmente podrá subcontratar con otras empresas de idéntico objeto social el desarrollo parcial o total de actividades relacionadas con su objeto social
- d) Constituir cualquier clase de gravamen sobre los bienes de su propiedad.
- e) Importar maquinaria, equipos, tecnología y materia prima requerida para el desarrollo de su objeto social.
- f) Celebrar contratos de asesoría técnica, representación e intermediación con personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras.
- g) Formar parte como accionista en otras sociedades cuyo objeto social sea similar, conexo o complementario al de la sociedad SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S.
- h) Adquirir créditos
- i) Realizar inversión de sus fondos en valores, tales como acciones, certificados de participación y cualquier otra clase de títulos rentables.
- j) Realizar toda clase de actos ó negocios con títulos valores u otros títulos representativos de derechos.
- k) Efectuar operaciones de préstamo, cambio descuento, cuentas corrientes, dar ó recibir garantías, girar endosar, adquirir y negociar títulos valores.
- l) Realizar uniones temporales o consorcios con personas y/o empresas que ayuden, beneficien a la sociedad.

4.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1. Misión

SYSTEMICO está comprometido con el desarrollo de negocios de base tecnológica que presenten un alto nivel de innovación con una clara estrategia.

4.2.2. Visión

A partir del 2011 y en la próxima década SYSTEMICO realizará un proceso de expansión y consolidación por medio de estrategias claras de generación de negocios de base tecnológica con altas posibilidades de crecimiento, formalización y rentabilidad que permita demostrar la capacidad de adaptación e innovación sin importar el contexto.

4.2.3. Valores Corporativos

- **Calidad:** Estamos comprometidos con entregar a nuestros clientes la mejor calidad, con enfoques internacionales que aporten realmente al cumplimiento de sus metas.
- **Gestión:** Capacidad para llevar a cabo las metas a las que nos comprometimos, a través de una apropiada administración de proyectos.
- **Innovación:** Nacimos y vivimos inmersos en la investigación, por eso seguimos avanzando en nuestro proceso de formalización como Unidad de Investigación, desarrollo e innovación, para ofrecer a nuestros clientes aspectos innovadores de primera mano.
- **Conciencia:** Verificamos las implicaciones de nuestras actividades y compromisos para cumplir ética, moral y socialmente con nuestras responsabilidades.

- Liderazgo: Tenemos la disposición y el conocimiento para liderar procesos que aseguren el beneficio conjunto.

4.3. MAPA DE PROCESOS Y CARACTERIZACIONES

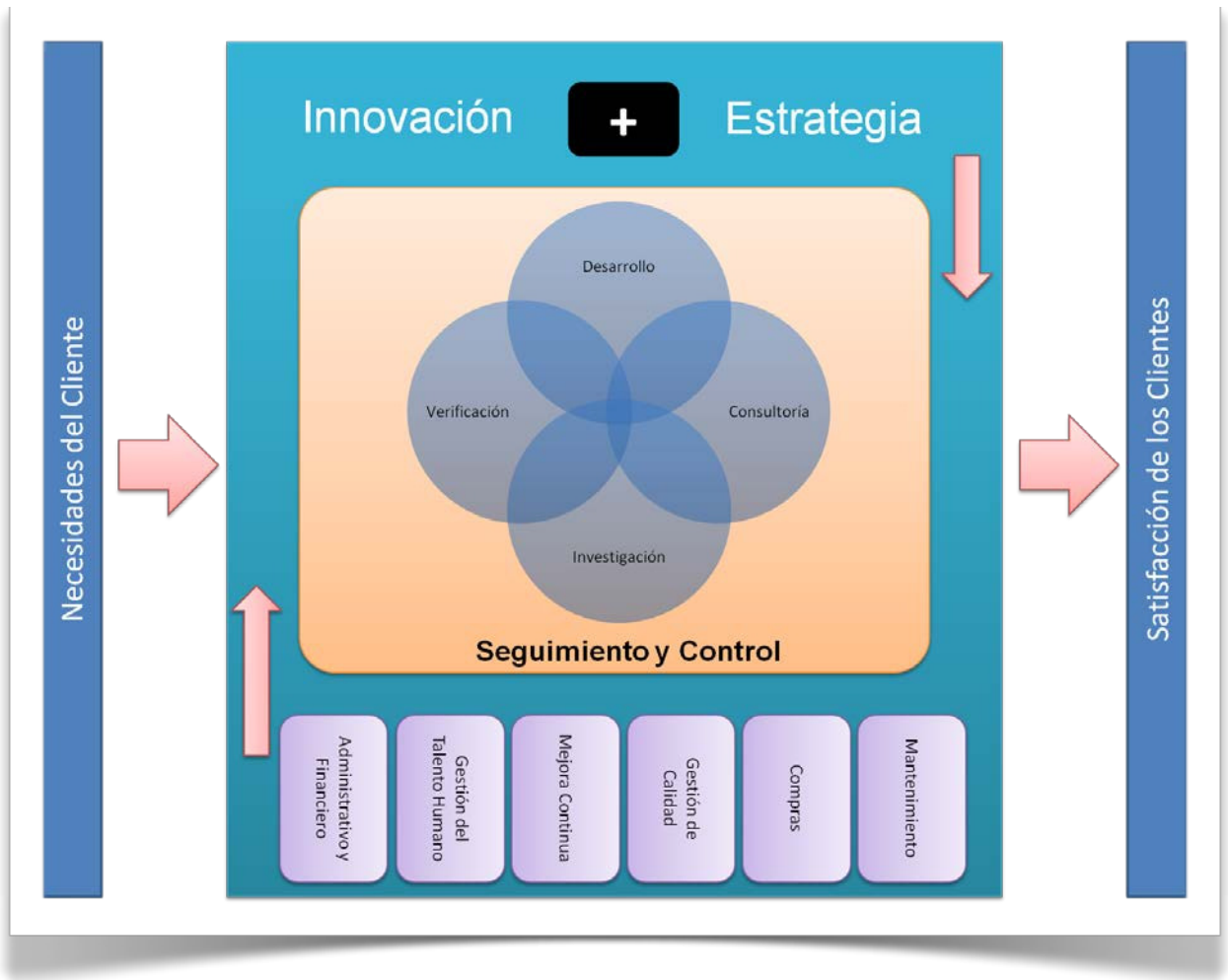


Figura 13. Mapa de Procesos desarrollado para la ISO 9000.

1. Necesidades del cliente. Las necesidades del cliente generan oportunidades

2. Ideas. Se generan a partir de la interpretación de las necesidades del cliente.
3. Venta. Después de haber definido varias ideas y de presentárselas a los clientes se genera la venta.
4. Producción. Como resultado de la venta se pasa la idea a producción y en este se genera el diagrama de procesos del proyecto, determinando los recursos humanos y técnicos a requerir para lograr la ejecución del mismo en los tiempos y con los costos definidos para la realización del mismo.
5. Entrega. Es el momento en el cual se reúnen con el cliente para presentar el resultado final del proyecto.
6. Seguimiento y Control. en este proceso se involucran otras actividades como son el mantenimiento, la gestión de calidad y las mejoras continuas con el fin de generar al cliente satisfacción con el producto entregado.

4.4. POLÍTICAS DE SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN

Objetivo

La empresa reconoce que sus empleados constituyen la base del éxito y del crecimiento futuro. Un enfoque profesional y estratégico durante la selección y contratación permite a la compañía atraer, elegir y mantener al personal con las cualidades y aptitudes necesarias, con el fin de cumplir los objetivos estratégicos y respaldar los valores de aquélla.

La empresa hace todo lo posible para garantizar que la selección y contratación de personal se realice de manera sistemática y eficaz, haciendo uso para ello de las buenas prácticas, adoptando un enfoque proactivo en materia de igualdad y diversidad y apoyando completamente el negocio principal de la compañía.

Alcance

El propósito de la empresa a través de esta política es anunciar las ofertas de empleo de la forma más diversa posible, ya sea de forma interna (*a los empleados actuales*) o externa (*al mercado laboral en general*). Por este motivo, se aplicarán las siguientes directrices:

Asumiremos nuestras obligaciones según lo estipulado por las leyes pertinentes y la búsqueda de igualdad de oportunidades. De este modo, la empresa se permite el derecho de anunciar las vacantes u ofertas de trabajo tanto de manera interna como externa.

La compañía se reserva el derecho a cubrir un puesto sin haberlo anunciado previamente siempre que considere que un empleado en particular cumple los requisitos para el puesto vacante y, al mismo tiempo, no exista ningún otro que posea las cualidades, experiencia y aptitudes requeridas para aquél. Es probable que esto se aplique principalmente a los puestos senior o de más responsabilidad. Si no existe ningún candidato claro, se anunciará el puesto vacante.

Todos los empleados que participen de algún modo en la selección y contratación de personal deberán conocer y cumplir el contenido de esta política.

Proceso

1. Identificación del puesto

El proceso de selección y contratación no deberá comenzar hasta que se evalúe totalmente la necesidad del puesto vacante en función de los objetivos estratégicos de la empresa y se haya aprobado el presupuesto. Los jefes son los responsables de identificar los puestos vacantes con la antelación suficiente para que se realice la búsqueda de personal oportuna.

2. Reunión previa al proceso de búsqueda

Una vez que el jefe haya detectado una posible vacante en su área, la socializa en la reunión gerencial semanal; donde se discute lo siguiente: allí se discute la problemática, la posibilidad de cubrir el espacio con el personal actual de la empresa y la disponibilidad de recursos. En el momento en que todas las condiciones anteriores permiten la contratación de una nueva persona, una vez se haya llevado la propuesta de contratación y se haya notificado al Coordinador de Recursos humanos, éste programará una reunión previa al proceso de búsqueda de candidatos. El objetivo de esta reunión es:

- Motivos por los que es necesario buscar un candidato.
- Disponibilidad presupuestal
- Nombre del puesto vacante y diseño de una estrategia de selección y contratación.
- Concretar la descripción, los requisitos y la oferta del puesto.
- En caso de ser un rol nuevo en la organización, la Dirección Administrativa y Financiera será la responsable de elaborar un borrador de estos documentos esenciales, junto con cualquier otra información esencial acerca del puesto vacante.

3. Solicitud de puesto vacante

La Dirección Administrativa y Financiera será el responsable de anunciar el puesto en un medio apropiado, según se estableció en la reunión previa al proceso de búsqueda, pudiendo ser:

- A nivel interno: Publicación en el Aplicativo Jumichica, voz a voz
- A nivel externo: Comunicación a través de Computrabajo, UNAB, SENA, etc.

Puede que se utilicen simultáneamente otros medios de publicación adicionales si fuera necesario. Las ofertas de trabajo incluirán una fecha de finalización para la recepción de solicitudes.

4. Requisitos para solicitar el puesto

Para solicitar puestos vacantes, los candidatos deben:

- Cumplir los requisitos especificados para el cargo.
- Enviar la solicitud antes de la fecha de finalización indicada en la oferta. Por lo general, las solicitudes que se reciban después de esta fecha no se admitirán.

5. Selección de candidatos

La Dirección Administrativa y Financiera filtrará las solicitudes internas y externas para garantizar que se cumplen los requisitos esenciales relacionados con el puesto, según se definieron en la oferta del puesto.

La Dirección Administrativa y Financiera informará a los candidatos internos y externos que no cumplan los requisitos mínimos para el puesto que su solicitud ha sido descartada.

Si hay un amplio número de candidatos que cumplen los requisitos para el puesto, según figuran en la oferta de éste, la preselección se realizará en función de los requisitos deseados; conocimientos, cursos y experiencia.

6. Métodos de selección

Se emplearán diversos métodos adecuados para efectuar la selección según el puesto a cubrir. Entre estos métodos, destacan:

- Centros de evaluación de personal: Se utilizarán principalmente para elegir los puestos comerciales. Los centros de evaluación realizan una gran variedad de pruebas de aptitud, ejercicios de comunicación, presentación, trabajo en equipo y liderazgo, así como una entrevista formal. Generalmente, los candidatos recibirán el aviso de los centros de evaluación con al menos un día de antelación.

- Pruebas: Para los puestos operativos y administrativos, se realizarán las pruebas adecuadas. Estas pruebas pueden constar de pruebas de habilidad, de lógica, de aptitud y de personalidad. En los casos en que se realicen pruebas, los candidatos deben pasar también una entrevista formal. Generalmente, los candidatos recibirán el aviso para realizar las pruebas con al menos un día de antelación.
- Entrevistas: En algunos casos la selección se puede realizar solamente en función de la entrevista. Puede que haya más de una entrevista. Las entrevistas las realizarán, de ser posible, la Dirección Administrativa y Financiera, el jefe inmediato, el CEO y/o el COO. Generalmente, los candidatos recibirán el aviso para realizar la entrevista con al menos dos días de antelación.

7. Nombramiento

Después de las pruebas y/o entrevistas, el equipo gerencial deberán elegir a un candidato en los cinco días laborables posteriores.

Una vez que se haya autorizado el formulario de nueva contratación, el candidato recibirá una llamada formal por la Dirección Administrativa y Financiera donde se le notifiquen los resultados.

La Dirección Administrativa y Financiera también avisará a los candidatos externos e internos que no hayan sido seleccionados.

Todos los empleados pasarán por un período de prueba correspondiente a la quinta parte de su tiempo contratado y recibirán formación específica al respecto. El jefe inmediato y la Dirección Administrativa y Financiera controlarán y evaluarán el progreso durante la formación.

No obstante, en el caso de que un individuo en periodo de prueba no progrese adecuadamente, ya sea debido a la incapacidad de realizar el trabajo o por falta de interés o esfuerzo, se puede ampliar el período de prueba o rescindir el contrato.

4.5 PROYECCIONES GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS.

SYSTEMICO establece un modelo de bajo costo en el cual se habilitarán opciones de teletrabajo, oficina virtual y virtualización de puestos de trabajo para mantener los costos en un límite apropiado, ya que el objetivo principal de la organización es mantener la constante innovación y la mayoría de recursos deben estar destinados a este objetivo.

5. ESTUDIO Y ANALISIS FINANCIERO

Para la preparación de las proyecciones financieras nos basamos en la elaboración de un levantamiento de los activos y pasivos que poseía la empresa al mes de Junio de 2012 y se proyectó el cierre con los contratos ya firmados y en ejecución al igual que el personal que estaba laborando con el cual se espera poder culminar los proyectos vigentes. En lo referente a los activos fijos, se cuantificó los que la empresa poseía y se le dio un valor de reposición para que la información fuera lo más real y vigente posible.

Es por esto que se inicia con un capital pagado de \$24MM, que es lo que los socios aportaron y con los cuales se registraron en cámara de comercio en el momento que la empresa se transformó a sociedad limitada ya que inicialmente la actividad la empezaron a realizar como personas naturales, representados principalmente en equipo de cómputo y muebles y enseres.

La empresa a raíz de su trayectoria iniciada como ya se mencionó jurídicamente como una persona natural y posteriormente como sociedad ha generado un reconocimiento en el sector, un posicionamiento en productos y servicios a nivel nacional e internacional y se ha preocupado por cuidar y valorar su marca, razón por la cual se cuantificó las inversiones para lograr este nivel y se registró un Good-Will valorado para el año 2012 en \$50MM, el cual se incrementa en el año 2013 a \$80.MM por el registro y las inversiones requeridas para posicionar el nombre SYSTEMICO (Software, Technology, Recherche, Qualitas, Consulting). Para el año 2012 se proyecta terminar el año con la nómina ya establecida conformada por 8 personas y a partir del 2013 se crea una estructura de nómina que para Software se proyecta en 4 personas donde están principalmente los cuadros directivos que a su vez le darán soporte a las nuevas empresas a crear.

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S														NOMINA
2012	BASICO	AUX.TRANSP.	BONIFICACION	SALUD 8,5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 4%	ICBF 3%	SENA 2%	CESANTIAS	VT. CESANTIA	PRIMA	VACACIONES	
CIO	884	68	1.048	75	106	5	35	27	18	74	0,74	74	37	
CTO	884	68	1.048	75	106	5	35	27	18	74	0,74	74	37	
QUALITY LEADER	820	68	412	70	98	4	33	25	16	68	0,68	68	34	
QUALITY MEMBER SENI	567	68	166	48	68	3	23	17	11	47	0,47	47	24	
QUALITY MEMBER JUNI	567	68	166	48	68	3	23	17	11	47	0,47	47	24	
DEVELOPMENT	820	68	412	70	98	4	33	25	16	68	0,68	68	34	
DEVELOPMENT MEMBER	720	68	412	61	86	4	29	22	14	60	0,60	60	30	
DEVELOPMENT MEMBER	562	68	-	48	67	3	22	17	11	47	0,47	47	23	
TOTAL MENSUAL	5.824	542	3.664	495	699	30	233	175	116	485	5	485	243	
VALOR NOMINA MENSUAL DE OPERACI		10.030												
APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL		1.748												
PRESTACIONES SOCIALES		1.218												
HONORARIOS PERSONAL DE APOYO		4.000				10								

2013-2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 4%	ICBF 3%	SENA 2%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
CEO	3.500	298	420	18	140	105	70	292	3	292	146
JEFE ADM.Y FCI	2.500	213	300	13	100	75	50	208	2	208	104
JEFE COMERCIA	2.500	213	300	13	100	75	50	208	2	208	104
ASISTENTE	800	68	96	4	32	24	16	67	1	67	33
TOTAL MENSUA	9.300	791	1.116	49	372	279	186	775	8	775	388

La empresa Systemico Software es la que asume la totalidad de los gastos fijos como son Arriendo, servicios públicos, Alquiler de servidores, dominios, y la depreciación de los equipos de cómputo, muebles y enseres y activos fijos, ya que ella es la que posee el activo al igual que los créditos.

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)

CANT	DESCRIPCION	2.012	2013 py	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
1	CEO		42.000	43.298	44.575	45.832	47.070
1	JEFE ADM.Y FCIERO		30.000	30.927	31.839	32.737	33.621
1	JEFE COMERCIAL		30.000	30.927	31.839	32.737	33.621
1	ASISTENTE		9.600	9.897	10.189	10.476	10.759
	VALOR NOMINA ANUAL	120.365	111.600	115.048	118.442	121.782	125.071
4	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	20.982	33.505	34.540	35.559	36.562	37.549
4	PRESTACIONES SOCIALES	14.618	23.343	24.064	24.774	25.473	26.161
1	ARRRIENDO	12.420	12.822	13.219	-	-	-
1	SERVICIO LUZ	2.760	2.849	2.937	3.024	3.109	3.193
1	SERVICIO TELEFONO	1.080	1.115	1.149	1.183	1.217	1.250
1	SERVICIO DE INTERNET	1.800	1.858	1.916	1.972	2.028	2.083
1	SERVICIO DE AGUA	840	867	894	920	946	972
1	SERVICIO DE ASEO Y CAFETERIA	1.200	1.239	1.277	1.315	1.352	1.388
1	ALQUILER SERVIDORES (6) *	4.800	4.956	5.109	5.259	5.408	5.554
	RENOVACION CAMARA COMERCIAL	875	903	931	959	986	1.012
	DOMINIOS	2.500	2.581	2.661	2.739	2.816	2.893
	TOTAL SERVICIOS	28.275	29.191	30.093	17.372	17.862	18.344
	MUEBLES Y ENSERES	5.000		-	5.000		15.000
	EQUIPO DE COMPUTO	20.000	10.000	15.000	-	10.000	15.000
	INVERSION EN TECHNOLOGY	4.500					
	INVERSION EN RECHERCHE		4.500				
	INVERSION EN QUALITAS		4.500				
	INVERSION EN CONSULTING		4.500				
	TOTAL INVERSIONES	4.500	13.500	-	-	-	-
	ACTIVO FIJO		-	300.000			
	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000	5.000
	DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	10.000	15.000	12.500	7.500	5.000	12.500
	DEPRECIACION ACTIVO FIJO		-	30.000	30.000	30.000	30.000
	PROYECCION DE VENTAS	400000	120.000	50.000	55.000	60.500	66.550
	LEASING OFICINA			200.000			
	CUOTA LEASING			85.000	85.000	85.000	12.576
	CUOTA CAPITAL CRED.W	8.094	9.870	12.036			
	CUOTA INTERES CRED.W	5.284	3.509	1.343			
	DISTRIBUCION DIVIDENDOS				100.000	100.000	100.000

Para la empresa Technology, se proyecta empezar operaciones a partir de Enero de 2013 y contará con una nómina fija de 3 personas y una nómina por servicios que corresponde a los desarrolladores y diseñadores de 4 personas a los cuales adicionalmente se les cancela por el alquiler de los equipos a utilizar.

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S		Ene-13				
COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)						
CANT	DESCRIPCION	2013 py	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
1	JEFE DE OPERACIÓN	30.000	30.927	31.839	32.737	33.621
1	LIDER DE DESARROLLO	21.600	22.267	22.924	23.571	24.207
1	LIDER DE DISEÑO	21.600	22.267	22.924	23.571	24.207
	VALOR NOMINA ANUAL	73.200	75.462	77.688	79.879	82.036
3	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	15.388	15.864	18.080	20.387	22.783
	PRESTACIONES SOCIALES AÑO	15.311	15.784	16.250	16.708	17.159
1	DESARROLLADOR JUNIOR	13.200	13.608	14.009	14.404	14.793
1	DESARROLLADOR SENIOR	15.600	16.082	16.556	17.023	17.483
1	DISEÑADOR JUNIOR	13.200	13.608	14.009	14.404	14.793
1	DISEÑADOR SENIOR	15.600	16.082	16.556	17.023	17.483
4	ALQUILER EQUIPOS ANUAL	4.800	4.948	5.094	5.238	5.379
	TOTAL POR SERVICIOS	62.400	64.328	66.226	68.093	69.932
	PROYECCION DE VENTAS	480.000	528.000	580.800	638.880	702.768

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S												NOMINAS	
2013	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES		
JEFE DE OPERA	2.500	213	300	13	-	-	-	208	2	208	104		
LIDER DE DESA	1.800	153	216	9	-	-	-	150	2	150	75		
LIDER DE DISEÑ	1.800	153	216	9	-	-	-	150	2	150	75		
TOTAL MENSUA	6.100	519	732	32	-	-	-	508	5	508	254		
2014	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES		
JEFE DE OPERA	2.577	219	309	13	-	-	-	215	2	215	107		
LIDER DE DESA	1.856	158	223	10	-	-	-	155	2	155	77		
LIDER DE DISEÑ	1.856	158	223	10	-	-	-	155	2	155	77		
TOTAL MENSUA	6.288	535	755	33	-	-	-	524	5	524	262		
2015	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 1%	ICBF 0,75	SENA 0,5%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES		
JEFE DE OPERA	2.653	226	318	14	27	20	13	221	2	221	111		
LIDER DE DESA	1.910	162	229	10	19	14	10	159	2	159	80		
LIDER DE DISEÑ	1.910	162	229	10	19	14	10	159	2	159	80		
TOTAL MENSUA	6.474	550	777	34	65	49	32	540	5	540	270		
2016	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 2%	ICBF 1,5%	SENA 1,1%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES		
JEFE DE OPERA	2.728	232	327	14	55	41	27	227	2	227	114		
LIDER DE DESA	1.964	167	236	10	39	29	20	164	2	164	82		
LIDER DE DISEÑ	1.964	167	236	10	39	29	20	164	2	164	82		
TOTAL MENSUA	6.657	566	799	35	133	100	67	555	6	555	277		
2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 3%	ICBF 2,25%	SENA 1,5%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES		
JEFE DE OPERA	2.802	238	336	15	84	63	42	233	2	233	117		
LIDER DE DESA	2.017	171	242	11	61	45	30	168	2	168	84		
LIDER DE DISEÑ	2.017	171	242	11	61	45	30	168	2	168	84		
TOTAL MENSUA	6.836	581	820	36	205	154	103	570	6	570	285		

Para la empresa Recherche, se proyecta empezar a operar a partir de Marzo de 2013 y contará con una nómina fija de 2 personas y una nómina por servicios de una persona que corresponde a un investigador a quien se le cancela adicionalmente un alquiler por el equipo utilizado.

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S							Mar-13	
COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)								
CANT	DESCRIPCION	2013 py	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py		
1	JEFE DE INNOVACION	25.000	30.927	31.839	32.737	33.621		
1	LIDER DE INVESTIGACION	18.000	22.267	22.924	23.571	24.207		
	VALOR NOMINA ANUAL	43.000	53.194	54.764	56.308	57.828		
2	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	9.039	11.183	12.745	13.104	13.458		
	PRESTACIONES SOCIALES AÑO	8.994	11.127	11.455	11.778	12.096		
1	MIEMBRO DE INVESTIGACION	13.000	13.402	13.797	14.186	14.569		
1	ALQUILER EQUIPO MENSUAL	1.000	1.031	1.061	1.091	1.121		
	TOTAL POR SERVICIOS	14.000	14.433	14.858	15.277	15.690		
	PROYECCION DE VENTAS	100.000	200.000	220.000	242.000	266.200		

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S											
NOMINAS											
2013	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS	NT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE INNOV	2.500	213	300	13	-	-	-	208	2	208	104
LIDER DE INVES	1.800	153	216	9	-	-	-	150	2	150	75
TOTAL MENSUA	4.300	366	516	22	-	-	-	358	4	358	179
2014	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS	NT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE INNOV	2.577	219	309	13	-	-	-	215	2	215	107
LIDER DE INVES	1.856	158	223	10	-	-	-	155	2	155	77
TOTAL MENSUA	4.433	377	532	23	-	-	-	369	4	369	185
2015	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 1%	ICBF 0,75	SENA 0,5%	CESANTIAS	NT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE INNOV	2.653	226	318	14	27	20	13	221	2	221	111
LIDER DE INVES	1.910	162	229	10	19	14	10	159	2	159	80
TOTAL MENSUA	4.564	388	548	24	46	34	23	380	4	380	190
2016	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 2%	ICBF 1,5%	SENA 1,1%	CESANTIAS	NT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE INNOV	2.728	232	327	14	27	20	14	227	2	227	114
LIDER DE INVES	1.964	167	236	10	20	15	10	164	2	164	82
TOTAL MENSUA	4.692	399	563	24	47	35	23	391	4	391	196
2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 3%	ICBF 2,25%	SENA 1,5%	CESANTIAS	NT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE INNOV	2.802	238	336	15	28	21	14	233	2	233	117
LIDER DE INVES	2.017	171	242	11	20	15	10	168	2	168	84
TOTAL MENSUA	4.819	410	578	25	48	36	24	402	4	402	201

Para la empresa Qualitas, se proyecta empezar a operar a partir de Enero de 2014 y contará con una nómina fija de 3 personas y una nómina por servicios de 2 personas que corresponden a los documentadores a quienes se les cancela adicionalmente un alquiler por los equipos utilizados.

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S

Ene-14

COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)

CANT	DESCRIPCION	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
1	JEFE DE OPERACIONES	30.000	30.927	31.839	32.737
1	LIDER DE CALIDAD	21.600	22.267	22.924	23.571
1	LIDER DE DOCUMENTACION	21.600	22.267	22.924	23.571
	VALOR NOMINA ANUAL	73.200	75.462	77.688	79.879
3	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	15.388	15.864	18.080	20.387
	PRESTACIONES SOCIALES AÑO	15.311	15.784	16.250	16.708
1	DOCUMENTADOR JUNIOR	13.200	13.589	13.973	14.350
1	DOCUMENTADOR SENIOR	15.600	16.060	16.513	16.959
4	ALQUILER EQUIPO MENSUAL	4.800	4.942	5.081	5.218
	TOTAL POR SERVICIOS	33.600	34.591	35.567	36.527
	PROYECCION DE VENTAS	150.000	165.000	181.500	199.650

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S

NOMINAS

2014	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS	NT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE OPERA	2.500	213	300	13	-	-	-	208	2	208	104
LIDER DE CALID	1.800	153	216	9	-	-	-	150	2	150	75
LIDER DE DOCU	1.800	153	216	9	-	-	-	150	2	150	75
TOTAL MENSUA	6.100	519	732	32	-	-	-	508	5	508	254
2015	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS	NT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE OPERA	2.577	219	309	13	-	-	-	215	2	215	107
LIDER DE CALID	1.856	158	223	10	-	-	-	155	2	155	77
LIDER DE DOCU	1.856	158	223	10	-	-	-	155	2	155	77
TOTAL MENSUA	6.288	535	755	33	-	-	-	524	5	524	262
2016	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 1%	ICBF 0,75	SENA 0,5%	CESANTIAS	NT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE OPERA	2.653	226	318	14	27	20	13	221	2	221	111
LIDER DE CALID	1.910	162	229	10	19	14	10	159	2	159	80
LIDER DE DOCU	1.910	162	229	10	19	14	10	159	2	159	80
TOTAL MENSUA	6.474	550	777	34	65	49	32	540	5	540	270
2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 2%	ICBF 1,5%	SENA 1,%	CESANTIAS	NT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE OPERA	2.728	232	327	14	55	41	27	227	2	227	114
LIDER DE CALID	1.964	167	236	10	39	29	20	164	2	164	82
LIDER DE DOCU	1.964	167	236	10	39	29	20	164	2	164	82
TOTAL MENSUA	6.657	566	799	35	133	100	67	555	6	555	277

Para la empresa Consulting, se proyecta empezar a operar a partir de Junio de 2014 y contará con una nómina fija de 2 personas y una nómina por servicios de 1 persona que corresponde a un consultor a quien se le cancela adicionalmente un alquiler por el equipo utilizado.

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S

Jun-14

COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)

CANT	DESCRIPCION	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
1	JEFE DE TECNOLOGIA	15.000	30.885	31.756	32.613
1	LIDER DE CONSULTORIA	10.800	22.334	23.094	23.879
	VALOR NOMINA ANUAL	25.800	53.219	54.850	56.492
2	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	5.424	11.188	12.765	14.418
	PRESTACIONES SOCIALES AÑO	5.397	11.132	11.473	11.816
1	MIEMBRO DE CONSULTORIA	7.800	16.060	16.534	17.022
1	ALQUILER EQUIPO MENSUAL	600	1.218	1.252	1.286
	TOTAL POR SERVICIOS	8.400	17.278	17.786	18.308
	PROYECCION DE VENTAS	55.000	121.000	133.100	146.410

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S

NOMINAS

2014	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE TECNO	2.500	213	300	13	-	-	-	208	2	208	104
LIDER DE CONS	1.800	153	216	9	-	-	-	150	2	150	75
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUA	4.300	366	516	22	-	-	-	358	4	358	179
2015	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE TECNO	2.574	219	309	13	-	-	-	214	2	214	107
LIDER DE CONS	1.861	158	223	10	-	-	-	155	2	155	78
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUA	4.435	377	532	23	-	-	-	370	4	370	185
2016	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 1%	ICBF 0,75	SENA 0,5%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE TECNO	2.646	225	318	14	26	20	13	221	2	221	110
LIDER DE CONS	1.924	164	231	10	19	14	10	160	2	160	80
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUA	4.571	389	548	24	46	34	23	381	4	381	190
2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 2%	ICBF 1,5%	SENA 1,%	CESANTIAS	VT.CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
JEFE DE TECNO	2.718	231	326	14	54	41	27	226	2	226	113
LIDER DE CONS	1.990	169	239	10	40	30	20	166	2	166	83
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUA	4.708	400	565	25	94	71	47	392	4	392	196

Los ingresos se proyectan de la siguiente forma:

Cifras expresadas en miles de pesos

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
SOFTWARE	400.000	120.000	50.000	55.000	60.500	66.550
TECNOLOGY		480.000	528.000	580.800	638.880	702.768
RECHERCHE		100.000	200.000	220.000	242.000	266.200
QUALITAS			150.000	165.000	181.500	199.650
CONSULTING			55.000	121.000	133.100	146.410

Basado en la información anterior, los estados financieros de las diferentes empresas serían:

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE	145.717	-	-	-	-	-
Caja	717	-	-	-	-	-
Cuentas de Ahorros	5.000	-	-	-	-	-
Fondos	140.000	-	-	-	-	-
CUENTAS POR COBRAR	66.667	259.131	283.502	338.229	357.589	372.295
Clientes	66.667	20.000	8.333	9.167	10.083	11.092
Anticipo a Contratistas	-	-	-	-	-	-
Dividendos por cobrar	-	239.131	275.169	329.063	347.505	361.203
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	212.384	259.131	283.502	338.229	357.589	372.295
ACTIVO NO CORRIENTE						
INVERSIONES	4.500	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	25.000	35.000	50.000	55.000	65.000	95.000
Muebles y Equipo de Oficina	5.000	5.000	5.000	10.000	10.000	25.000
Equipo de Computo	20.000	30.000	45.000	45.000	55.000	70.000
ACTIVO FIJO		-	300.000	300.000	300.000	300.000
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	(11.000)	(27.000)	(70.500)	(110.000)	(147.000)	(194.500)
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina	1.000	2.000	3.000	5.000	7.000	12.000
Depreciación Equipo de Computo	10.000	25.000	37.500	45.000	50.000	62.500
Depreciacion Activo Fijo		-	30.000	60.000	90.000	120.000
OTROS ACTIVOS	51.500	82.500	82.500	82.500	82.500	82.500
Good - Will	50.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Cargos Diferidos	1.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	70.000	108.500	380.000	345.500	318.500	301.000
TOTAL ACTIVO	282.384	367.631	663.502	683.729	676.089	673.295
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	9.870	12.036	85.000	85.000	12.576	-
CUENTAS POR PAGAR	6.516	2.433	2.508	1.448	1.489	1.529
Costos y Gastos por pagar	6.356	2.433	2.508	1.448	1.489	1.529
Retención en la Fuente por pagar	160	-	-	-	-	-
IMPUESTOS POR PAGAR	55.817	-	-	-	-	-
OBLIGACIONES LABORALES	23.485	30.785	31.880	32.958	34.018	35.062
TOTAL PASIVO CORRIENTE	95.688	45.254	119.388	119.405	48.083	36.591
PASIVO A LARGO PLAZO						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	12.036	-	97.576	12.576	-	-
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS	17.000	34.735	202.315	349.610	447.592	402.392
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES	30.000	30.000	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	59.036	64.735	299.891	362.186	447.592	402.392
TOTAL PASIVO	154.724	109.989	419.279	481.591	495.675	438.983
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	103.660	233.643	120.223	78.138	56.414
UTILIDAD DEL EJERCICIO	103.660	129.983	(13.420)	57.915	78.276	153.898
TOTAL PATRIMONIO	127.660	257.643	244.223	202.138	180.414	234.312
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	282.384	367.632	663.502	683.729	676.089	673.295

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S						
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)						
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES	400.000	120.000	50.000	55.000	60.500	66.550
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO	10.000	15.000	12.500	7.500	5.000	12.500
UTILIDAD BRUTA	390.000	105.000	37.500	47.500	55.500	54.050
MARGEN BRUTO	98%	88%	75%	86%	92%	81%
GASTOS OPERACIONALES	184.240	197.639	203.746	196.148	201.679	207.124
DEPRECIACION MUEBLES	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000	5.000
DEPRECIACION ACTIVO FIJO		-	30.000	30.000	30.000	30.000
UTILIDAD OPERACIONAL	204.760	(93.639)	(197.246)	(180.648)	(178.179)	(188.074)
MARGEN OPERACIONAL	51%	-78%	-394%	-328%	-295%	-283%
EBITDA	215.760	(77.639)	(183.746)	(171.148)	(171.179)	(170.574)
EBITDA /VENTAS	54%	-65%	-367%	-311%	-283%	-256%
GASTOS FINANCIEROS	5.284	3.509	86.343	85.000	85.000	12.576
OTROS GASTOS /OTROS INGRESOS	40.000	12.000	5.000	5.500	6.050	6.655
DIVIDENDOS	-	239.131	275.169	329.063	347.505	361.203
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	159.476	(109.148)	(288.589)	(271.148)	(269.229)	(207.305)
IMPUESTOS	55.817	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA	103.660	129.983	(13.420)	57.915	78.276	153.898

Como se proyectó los ingresos de Software se disminuirán porque estos serán generados e incrementados por cada una de las nuevas empresas de acuerdo a su especialidad sin embargo en aras de optimizar los recursos se proyecta que esta empresa asuma los gastos fijos de operación, depreciaciones y los financieros que generaría la inversión en el activo fijo que se espera adquirir donde se trasladaría toda la operación de la organización. La empresa a partir del año 2013 empieza a recibir dividendos los cuales se graban según la ley con la tarifa establecida para las empresas nuevas que es inferior a la que tendría que cancelar Systemico.

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S
Ene-13
BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE	5.000	55.752	70.588	85.810	103.122	122.734
Caja	-	752	588	5.810	3.122	22.734
Fondos	5.000	55.000	70.000	80.000	100.000	100.000
CUENTAS POR COBRAR	-	240.000	264.000	290.400	319.440	351.384
Clientes	-	240.000	264.000	290.400	319.440	351.384
Anticipo a Contratistas	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.000	295.752	334.588	376.210	422.562	474.118
ACTIVO NO CORRIENTE						
INVERSIONES	-	-	-	-	-	-
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	-	-	-	-	-	-
Muebles y Equipo de Oficina	-	-	-	-	-	-
Equipo de Computo	-	-	-	-	-	-
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-	-	-	-	-	-
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina	-	-	-	-	-	-
Depreciación Equipo de Computo	-	-	-	-	-	-
OTROS ACTIVOS	-	-	-	-	-	-
Good - Will	-	-	-	-	-	-
Cargos Diferidos	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO	5.000	295.752	334.588	376.210	422.562	474.118
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	-	5.408	5.575	5.740	5.901	6.061
Costos y Gastos por pagar	-	5.200	5.361	5.519	5.674	5.828
Retención en la Fuente por pagar	-	208	214	221	227	233
IMPUESTOS POR PAGAR	-	-	-	30.142	68.237	115.653
OBLIGACIONES LABORALES	-	19.643	20.250	20.993	21.735	22.476
TOTAL PASIVO CORRIENTE	-	25.051	25.825	56.875	95.873	144.189
PASIVO A LARGO PLAZO						
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS	-	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	-	25.051	25.825	56.875	95.873	144.189
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-	265.701	303.762	314.335	321.688	324.929
TOTAL PATRIMONIO	5.000	270.701	308.762	319.335	326.688	329.929
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	5.000	295.752	334.588	376.210	422.562	474.118

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S		Ene-13				
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)						
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES		480.000	528.000	580.800	638.880	702.768
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO		-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA		480.000	528.000	580.800	638.880	702.768
MARGEN BRUTO		100%	100%	100%	100%	100%
GASTOS OPERACIONALES		166.299	171.438	178.243	185.067	191.909
DEPRECIACION MUEBLES		-	-	-	-	-
DEPRECIACION ACTIVO FIJO		-	-	-	-	-
UTILIDAD OPERACIONAL		313.701	356.562	402.557	453.813	510.859
MARGEN OPERACIONAL		65%	68%	69%	71%	73%
EBITDA		313.701	356.562	402.557	453.813	510.859
EBITDA /VENTAS		65%	68%	69%	71%	73%
GASTOS FINANCIEROS		-	-	-	-	-
OTROS GASTOS		48.000	52.800	58.080	63.888	70.277
DIVIDENDOS						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		265.701	303.762	344.477	389.925	440.582
IMPUESTOS		-	-	30.142	68.237	115.653
UTILIDAD NETA		265.701	303.762	314.335	321.688	324.929

Technology inicia operaciones en el año 2013 y de acuerdo a la proyección establecida estos ingresos se incrementan año a año en la medida que se puedan lograr nuevos clientes para el mercado específico que éste desarrolla. Los gastos operacionales de la empresa corresponden sólo a su nómina vinculada al igual que al personal adicional que se requiera para el desarrollo de la actividad, no se le cargan a la empresa gastos fijos ni financieros con el fin de no afectar la utilidad y lograr un mayor beneficio de acuerdo a los parámetros de la ley.

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S
Mar-13
BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE		12.560	12.543	-	-	-
Caja		-	-	-	-	-
Fondos		12.560	12.543	-	-	-
CUENTAS POR COBRAR		-	-	44.000	48.400	53.240
Clientes		-	-	44.000	48.400	53.240
Anticipo a Contratistas						
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		12.560	12.543	44.000	48.400	53.240
ACTIVO NO CORRIENTE						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO						
Muebles y Equipo de Oficina						
Equipo de Computo						
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA		-	-	-	-	-
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina		-				
Depreciación Equipo de Computo						
OTROS ACTIVOS		-	-	-	-	-
Good - Will						
Cargos Diferidos						
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO		12.560	12.543	44.000	48.400	53.240
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR		1.456	1.251	1.288	1.324	1.360
Costos y Gastos por pagar		1.400	1.203	1.238	1.273	1.307
Retención en la Fuente por pagar		56	48	50	51	52
IMPUESTOS POR PAGAR		-	-	2.724	6.179	10.482
OBLIGACIONES LABORALES		6.103	6.292	6.580	6.766	6.948
TOTAL PASIVO CORRIENTE		7.559	7.543	10.592	14.269	18.790
PASIVO A LARGO PLAZO						
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS		-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO		7.559	7.543	10.592	14.269	18.790
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO		5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES		-	-			
UTILIDAD DEL EJERCICIO		0	(0)	28.408	29.131	29.449
TOTAL PATRIMONIO		5.000	5.000	33.408	34.131	34.449
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		12.560	12.543	44.000	48.400	53.240

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S				Mar-13		
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)						
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES		100.000	200.000	220.000	242.000	266.200
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO		-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA		100.000	200.000	220.000	242.000	266.200
MARGEN BRUTO		100%	100%	100%	100%	100%
GASTOS OPERACIONALES		75.034	89.936	93.821	96.467	99.072
DEPRECIACION MUEBLES		-	-	-	-	-
DEPRECIACION ACTIVO FIJO		-	-	-	-	-
UTILIDAD OPERACIONAL		24.966	110.064	126.179	145.533	167.128
MARGEN OPERACIONAL		25%	55%	57%	60%	63%
EBITDA		24.966	110.064	126.179	145.533	167.128
EBITDA /VENTAS		25%	55%	57%	60%	63%
GASTOS FINANCIEROS		-	-	-	-	-
OTROS GASTOS		24.966	110.064	95.047	110.223	127.197
DIVIDENDOS		-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		0	(0)	31.132	35.310	39.931
IMPUESTOS		-	-	2.724	6.179	10.482
UTILIDAD NETA		0	(0)	28.408	29.131	29.449

Los ingresos de Recherche se proyectan de acuerdo a las convocatorias que se conoce pueden llegar a presentarse durante el año, esta empresa en los dos primeros años se espera que se consuman en su totalidad en la ejecución de la misma ya que estos ingresos corresponden a recursos entregados principalmente por entidades gubernamentales que apoyan el desarrollo tecnológico. La operación de esta empresa es generada principalmente para el beneficio de todo el grupo Systemico.

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S
Ene-14
BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE		-	-	4.933	14.473	22.689
Caja			-	933	473	689
Fondos		-	-	4.000	14.000	22.000
CUENTAS POR COBRAR		-	25.000	27.500	30.250	33.275
Clientes		-	25.000	27.500	30.250	33.275
Anticipo a Contratistas		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		-	25.000	32.433	44.723	55.964
ACTIVO NO CORRIENTE						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		-	-	-	-	-
Muebles y Equipo de Oficina		-	-	-	-	-
Equipo de Computo		-	-	-	-	-
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA		-	-	-	-	-
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina		-	-	-	-	-
Depreciación Equipo de Computo		-	-	-	-	-
OTROS ACTIVOS		-	-	-	-	-
Good - Will		-	-	-	-	-
Cargos Diferidos		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO		-	25.000	32.433	44.723	55.964
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR		-	2.800	2.883	2.964	3.044
Costos y Gastos por pagar		-	2.800	2.883	2.964	3.044
Retención en la Fuente por pagar		-	-	-	-	-
IMPUESTOS POR PAGAR		-	-	-	1.380	4.582
OBLIGACIONES LABORALES		-	19.699	20.250	20.993	21.735
TOTAL PASIVO CORRIENTE		-	22.499	23.133	25.337	29.361
PASIVO A LARGO PLAZO						
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS		-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO		-	22.499	23.133	25.337	29.361
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO		-	5.000	5.000	5.000	5.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES		-	-	(2.499)	-	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO		-	(2.499)	6.799	14.387	21.602
TOTAL PATRIMONIO		-	2.501	9.300	19.387	26.602
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		-	25.000	32.433	44.723	55.964

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S				Ene-14		
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)						
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES			150.000	165.000	181.500	199.650
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO			-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA			150.000	165.000	181.500	199.650
MARGEN BRUTO			100%	100%	100%	100%
GASTOS OPERACIONALES			137.499	141.701	147.584	153.500
DEPRECIACION MUEBLES			-	-	-	-
DEPRECIACION ACTIVO FIJO			-	-	-	-
UTILIDAD OPERACIONAL			12.501	23.299	33.916	46.150
MARGEN OPERACIONAL			8%	14%	19%	23%
EBITDA			12.501	23.299	33.916	46.150
EBITDA /VENTAS			8%	14%	19%	23%
GASTOS FINANCIEROS						
OTROS GASTOS			15.000	16.500	18.150	19.965
DIVIDENDOS						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			(2.499)	6.799	15.766	26.185
IMPUESTOS			-	-	1.380	4.582
UTILIDAD NETA			(2.499)	6.799	14.387	21.602

El primer año de Operación de Qualitas se prevé que genere una pequeña perdida pero de acuerdo a los ingresos esperados para los siguientes años su resultado se espera positivo. Los gastos operacionales de la empresa corresponden sólo a su nómina vinculada al igual que al personal adicional que se requiera para el desarrollo de la actividad, no se le cargan a la empresa gastos fijos ni financieros con el fin de no afectar la utilidad y lograr un mayor beneficio de acuerdo a los parámetros de la ley.

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S
Jun-14
BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE		-	7.873	13.189	13.866	19.814
Caja		-	873	189	866	814
Fondos		-	7.000	13.000	13.000	19.000
CUENTAS POR COBRAR		-	9.167	20.167	22.183	24.402
Clientes		-	9.167	20.167	22.183	24.402
Anticipo a Contratistas		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		-	17.040	33.356	36.049	44.216
ACTIVO NO CORRIENTE						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		-	-	-	-	-
Muebles y Equipo de Oficina		-	-	-	-	-
Equipo de Computo		-	-	-	-	-
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA		-	-	-	-	-
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina		-	-	-	-	-
Depreciación Equipo de Computo		-	-	-	-	-
OTROS ACTIVOS		-	-	-	-	-
Good - Will		-	-	-	-	-
Cargos Diferidos		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO		-	17.040	33.356	36.049	44.216
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR		-	1.456	1.497	1.541	1.587
Costos y Gastos por pagar			1.400	1.440	1.482	1.526
Retención en la Fuente por pagar			56	58	59	61
IMPUESTOS POR PAGAR		-	-	-	2.005	5.379
OBLIGACIONES LABORALES		-	6.103	6.295	6.591	6.894
TOTAL PASIVO CORRIENTE		-	7.559	7.792	10.137	13.859
PASIVO A LARGO PLAZO						
OBLIGACIONES FINANCIERAS		-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS		-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO		-	7.559	7.792	10.137	13.859
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO		-	5.000	5.000	5.000	5.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES		-	-	4.480		
UTILIDAD DEL EJERCICIO		-	4.480	16.083	20.912	25.356
TOTAL PATRIMONIO		-	9.480	25.563	25.912	30.356
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		-	17.039	33.355	36.049	44.215

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S				Jun-14		
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)						
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES			55.000	121.000	133.100	146.410
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO			-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA			55.000	121.000	133.100	146.410
MARGEN BRUTO			100%	100%	100%	100%
GASTOS OPERACIONALES			45.020	92.817	96.873	101.034
DEPRECIACION MUEBLES			-	-	-	-
DEPRECIACION ACTIVO FIJO			-	-	-	-
UTILIDAD OPERACIONAL			9.980	28.183	36.227	45.376
MARGEN OPERACIONAL			18%	23%	27%	31%
EBITDA			9.980	28.183	36.227	45.376
EBITDA /VENTAS			18%	23%	27%	31%
GASTOS FINANCIEROS						
OTROS GASTOS			5.500	12.100	13.310	14.641
DIVIDENDOS						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			4.480	16.083	22.917	30.735
IMPUESTOS			-	-	2.005	5.379
UTILIDAD NETA			4.480	16.083	20.912	25.356

La operación del primer año para la empresa Consulting es de seis meses y ya a partir del segundo año la operación es por el año completo. Los gastos operacionales de la empresa corresponden sólo a su nómina vinculada al igual que al personal adicional que se requiera para el desarrollo de la actividad, no se le cargan a la empresa gastos fijos ni financieros con el fin de no afectar la utilidad y lograr un mayor beneficio de acuerdo a los parámetros de la ley.

Al consolidar la información de todas las empresas se presentan los siguientes estados financieros consolidados:

SYSTEMICO (CONSOLIDADO)**BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)**

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE	150.717	68.312	62.780	98.298	152.666	234.713
Caja	717	752	780	298	2.666	4.713
Cuentas de Ahorros	5.000	-	2.000	8.000	50.000	30.000
Fondos	145.000	67.560	60.000	90.000	100.000	200.000
CUENTAS POR COBRAR	66.667	260.000	306.500	391.233	430.357	473.392
Clientes	66.667	260.000	306.500	391.233	430.357	473.392
Anticipo a Contratistas	-	-	-	-	-	-
Dividendos por cobrar	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	217.384	328.312	369.280	489.531	583.022	708.106
ACTIVO NO CORRIENTE						
INVERSIONES	4.500	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	25.000	35.000	50.000	55.000	65.000	95.000
Muebles y Equipo de Oficina	5.000	5.000	5.000	10.000	10.000	25.000
Equipo de Computo	20.000	30.000	45.000	45.000	55.000	70.000
ACTIVO FIJO	-	-	300.000	300.000	300.000	300.000
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	(11.000)	(27.000)	(70.500)	(110.000)	(147.000)	(194.500)
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina	1.000	2.000	3.000	5.000	7.000	12.000
Depreciación Equipo de Computo	10.000	25.000	37.500	45.000	50.000	62.500
Depreciación Activo Fijo	-	-	30.000	60.000	90.000	120.000
OTROS ACTIVOS	51.500	82.500	82.500	82.500	82.500	82.500
Good - Will	50.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Cargos Diferidos	1.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	70.000	108.500	380.000	345.500	318.500	301.000
TOTAL ACTIVO	287.384	436.812	749.280	835.031	901.522	1.009.106
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	9.870	12.036	85.000	85.000	12.576	-
CUENTAS POR PAGAR	6.516	9.296	13.590	12.856	13.220	13.580
Costos y Gastos por pagar	6.356	9.033	13.271	12.527	12.882	13.233
Retención en la Fuente por pagar	160	264	319	329	338	347
IMPUESTOS POR PAGAR	55.817	54.794	6.005	44.570	68.141	115.544
OBLIGACIONES LABORALES	23.485	56.532	84.225	87.076	90.103	93.116
TOTAL PASIVO CORRIENTE	95.688	132.658	188.820	229.503	184.040	222.240
PASIVO A LARGO PLAZO						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	12.036	-	97.576	12.576	-	-
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS	17.000	34.735	202.315	349.610	447.592	402.392
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES	30.000	30.000	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	59.036	64.735	299.891	362.186	447.592	402.392
TOTAL PASIVO	154.724	197.393	488.711	591.689	631.632	624.632
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO	29.000	34.000	44.000	44.000	44.000	44.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	103.660	205.419	116.570	99.343	125.891
UTILIDAD DEL EJERCICIO	103.660	101.760	11.150	82.773	126.548	214.583
TOTAL PATRIMONIO	132.660	239.419	260.570	243.343	269.891	384.473
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	287.384	436.812	749.280	835.031	901.522	1.009.106

SYSTEMICO (CONSOLIDADO)**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)**

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES	400.000	700.000	983.000	1.141.800	1.255.980	1.381.578
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO	10.000	15.000	12.500	7.500	5.000	12.500
UTILIDAD BRUTA	390.000	685.000	970.500	1.134.300	1.250.980	1.369.078
MARGEN BRUTO	98%	98%	99%	99%	100%	99%
GASTOS OPERACIONALES	184.240	438.971	647.639	702.730	727.670	752.640
DEPRECIACION MUEBLES	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000	5.000
DEPRECIACION ACTIVO FIJO	-	-	30.000	30.000	30.000	30.000
UTILIDAD OPERACIONAL	204.760	245.029	291.861	399.570	491.310	581.438
MARGEN OPERACIONAL	51%	35%	30%	35%	39%	42%
EBITDA	215.760	261.029	305.361	409.070	498.310	598.938
EBITDA /VENTAS	54%	37%	31%	36%	40%	43%
GASTOS FINANCIEROS	5.284	3.509	86.343	85.000	85.000	12.576
OTROS GASTOS /OTROS INGRESOS	40.000	84.966	188.364	187.227	211.621	238.735
DIVIDENDOS	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	159.476	156.554	17.154	127.343	194.689	330.127
IMPUESTOS	55.817	54.794	6.004	44.570	68.141	115.544
UTILIDAD NETA	103.660	101.760	11.150	82.773	126.548	214.583

SYSTEMICO (CONSOLIDADO) Analisis Horizontal**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)**

	2.012	2.013	%	2.014	%	2.015	%	2.016	%	2.017	%
INGRESOS OPERACIONES	400.000	700.000	75%	983.000	40%	1.141.800	16%	1.255.980	10%	1.381.578	10%
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO	10.000	15.000	50%	12.500	-17%	7.500	-40%	5.000	-33%	12.500	150%
UTILIDAD BRUTA	390.000	685.000	76%	970.500	42%	1.134.300	17%	1.250.980	10%	1.369.078	9%
MARGEN BRUTO	98%	98%	0%	99%	1%	99%	1%	100%	0%	99%	-1%
GASTOS OPERACIONALES	184.240	438.971	138%	647.639	48%	702.730	9%	727.670	4%	752.640	3%
DEPRECIACION MUEBLES	1.000	1.000	0%	1.000	0%	2.000	100%	2.000	0%	5.000	150%
DEPRECIACION ACTIVO FIJO	-	-	0%	30.000	100%	30.000	0%	30.000	0%	30.000	0%
UTILIDAD OPERACIONAL	204.760	245.029	20%	291.861	19%	399.570	37%	491.310	23%	581.438	18%
MARGEN OPERACIONAL	51%	35%	-32%	30%	-15%	35%	18%	39%	12%	42%	8%
EBITDA	215.760	261.029	21%	305.361	17%	409.070	34%	498.310	22%	598.938	20%
EBITDA /VENTAS	54%	37%	-31%	31%	-17%	36%	15%	40%	11%	43%	9%
GASTOS FINANCIEROS	5.284	3.509	-34%	86.343	2361%	85.000	-2%	85.000	0%	12.576	-85%
OTROS GASTOS /OTROS INGRESOS	40.000	84.966	112%	188.364	122%	187.227	-1%	211.621	13%	238.735	13%
DIVIDENDOS	-	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	159.476	156.554	-2%	17.154	-89%	127.343	642%	194.689	53%	330.127	70%
IMPUESTOS	55.817	54.794	-2%	6.004	-89%	44.570	642%	68.141	53%	115.544	70%
UTILIDAD NETA	103.660	101.760	-2%	11.150	-89%	82.773	642%	126.548	53%	214.583	70%

Al consolidar toda la operación observamos que los ingresos consolidados presentan un considerable incremento en el año 2013 frente al 2012 del 75%, para el 2014 el incremento es del 40%, para el 2015 el 16%, para el 2016 y el 2017 el 10%, y la utilidad neta pasa de decrecer en el primer año -2% al -89% en el año 2014 y cambia su comportamiento en el año 2015 al incrementarse al 642%, en el 2016 en el 53% y en el 2017 en el 70%. Es importante señalar que durante los

años 2014, 2015 y 2016 la empresa asume un nivel de carga financiera alta correspondiente a la compra de la sede a través de leasing.

El flujo de caja consolidado basado en la información presentada anteriormente sería el siguiente:

SYSTEMICO (CONSOLIDADO)							
FLUJO DE CAJA CONSOLIDADO (expresado en miles de pesos)							
		2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INVERSION INICIAL	(24.000)						
SALDO INICIAL DE CAJA		24.000	150.717	68.312	62.780	98.298	152.666
ENTRADAS DE EFECTIVO:		407.239	519.532	1.284.620	1.119.362	1.229.839	1.338.542
Ventas realmente cobradas		333.333	506.667	936.500	1.057.067	1.216.857	1.338.542
Ingresos por Dividendos							
Disminución de activos con entrada real de efectivo							
Aumento de pasivos, que impliquen nuevos recursos de efectivo		68.906	7.865	338.120	62.295	12.982	-
Aumento de capital en efectivo		5.000	5.000	10.000	-	-	-
SALIDAS DE EFECTIVO:		229.022	612.974	1.325.981	1.279.235	1.287.979	1.302.042
Compras efectivamente pagadas							
Costos y gastos pagados en el periodo		199.522	491.620	890.359	972.839	1.020.901	1.000.578
Inversiones		4.500	13.500	-	-	-	-
Aumento de activos, con salida real de efectivo		25.000	10.000	315.000	5.000	10.000	30.000
Disminución de pasivos por pago en efectivo			42.037	65.828	195.391	112.508	103.323
Impuestos efectivamente pagados			55.817	54.794	6.005	44.570	68.141
Pago de dividendos ó reparto de utilidades					100.000	100.000	100.000
FLUJO NETO DEL PERIODO	(24.000)	202.217	57.275	26.951	(97.093)	40.157	189.166
SALDO FINAL DE CAJA		150.717	68.312	62.780	98.298	152.666	234.713
TASA DE OPORTUNIDAD	20,00%						
TIR	230,60%						
VNA	\$ 275.880						

Como se observa al analizar el flujo de caja consolidado la tasa interna de retorno es de 230.60%, muy superior a la tasa de oportunidad del 20% lo cual apoya aún más la propuesta de creación de las empresas que conforman el grupo.

Los indicadores financieros de la operación consolidada son los siguientes:

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

INDICADORES

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INDICES DE LIQUIDEZ						
RAZON CORRIENTE	2,3	2,5	2,0	2,1	3,2	3,2
PRUEBA ACIDA	1,6	0,5	0,3	0,4	0,8	1,1
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	76%	75%	49%	59%	65%	70%
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	1,8	2,1	2,7	2,3	2,2	2,0
ROTACION DE CARTERA	6,0	2,7	3,2	2,9	2,9	2,9
DIAS DE CARTERA	60	134	112	123	123	123

INDICES DE LIQUIDEZ	
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE
PRUEBA ACIDA	(ACTIVO CORRIENTE - CUENTAS POR COBRAR) / PASIVO CORRIENTE
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE / ACTIVO TOTAL
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	VENTAS/ACTIVO CORRIENTE
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	VENTAS A CREDITO /PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR
DIAS DE CARTERA	360 / ROTACION DE CARTERA

Al analizar estos indicadores podemos observar que el consolidado de las empresas cuenta con la capacidad para cancelar sus obligaciones de corto plazo, es decir puede cancelar sus pasivos corrientes al liquidar ó convertir en efectivo sus activos corrientes durante los cinco años observados.

La empresa tiene una razón corriente de 2,5 a 1 en el año 2013, 2,0 a 1 en el año 2014, 2,1 a 1 en el año 2015, 3,2 a 1 en el año 2016 y 3,2 a 1 en el año 2017. Es decir para el año 2013 por cada peso que debe al corto plazo cuenta con 2,5 para cancelar, en el 2014 por cada peso adeudado cuenta con 2 para cancelar, en el 2015 por cada peso adeudado cuenta con 2,1, en el 2016 por cada peso cuenta con 3,2 y se mantiene para el año 2017. El indicado de la Razón Corriente nos ayuda a manejar efectivamente el capital de trabajo de la empresa. Este indicador se considera bueno teniendo en cuenta no solo que es superior a 1 sino por la calidad de los activos corrientes por su rentabilidad y riesgo, esto se corrobora adicionalmente con la prueba acida donde se está restando la cartera consolidada de las compañías con lo cual verificamos la capacidad de la empresa para

cancelar las obligaciones corrientes sin depender del cobro de la cartera, es decir básicamente con los saldos de efectivo. La empresa presenta una prueba acida de 0,5 a 1 en el año 2013, de 0,3 a 1 en el 2014, de 0,4 a 1 en el 2015, de 0,8 a 1 en el 2016 y de 1,1 a 1 en el 2017, es decir se observa como éste mejora y para el año 2017 la empresa sin necesidad de cobrar su cartera cuenta con activos corrientes que cubren 1,1 veces las obligaciones corrientes.

Es por lo anterior que al mirar la importancia del activo corriente éste pasa del 75% en el 2013, al 49% en el 2014, al 59% en el 2015, al 65% en el 2016 y pasa al 70% en el 2017.

En cuanto a la Rotación del activo corriente ó de capital de trabajo se presenta superior a la necesidad que se tiene para realizar los pagos de los pasivos corrientes lo que le garantiza en buena parte su liquidez. La empresa presenta para el año 2013 una rotación de 2,1, para el 2014 el 2,7, para el 2015 el 2,3, para el 2016 el 2,2, y para el 2017 en el 2.

Al observar el indicador de Rotación de Cartera, se presenta en 2,7 para el año 2013, en 3,2 para el año 2014, 2,9 para el año 2015, 2016 y 2017 siendo en días 134 para el año 2013, 112 para el año 2014, y se mantiene en 123 días para los años 2015, 2016 y 2017, este número de días es normal para este tipo de industria que trabaja principalmente con un anticipo y saldo a la entrega del producto final o la financiación para los negocios de mantenimiento de productos.

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

INDICADORES

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INDICES DE RENTABILIDAD						
ROI (OPERATIVO)	71%	56%	39%	48%	54%	58%
ROI (NETO)	36%	23%	1%	10%	14%	21%
ROE (OPERATIVO)	154%	102%	112%	164%	182%	151%
ROE (NETO)	78%	43%	4%	34%	47%	56%
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	120%	65%	7%	52%	72%	86%
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	55%	36%	2%	15%	22%	33%

INDICES DE RENTABILIDAD	
RENTABILIDAD DE ACTIVOS OPERATIVOS	UTILIDAD OPERACIONAL / ACTIVOS
RENTABILIDAD DE ACTIVOS NETOS	UTILIDAD NETA / ACTIVOS
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO OPERATIVO	UTILIDAD OPERACIONAL / PATRIMONIO
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO	UTILIDAD NETA / PATRIMONIO
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / PATRIMONIO
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS /ACTIVOS

Con los indicadores de rentabilidad podemos medir la productividad de los fondos invertidos o comprometidos en el negocio, para esto es muy importante revisar el ROI (operativo) que corresponde a la rentabilidad de los activos operativos calculados con la utilidad operacional sobre los activos para lo cual encontramos en el año 2013 el 56%, para el 2014 el 39%, para el 2015 el 48%, para el 2016 el 54% y para el 2017 el 58% el cual si lo depuramos analizando el ROI (neto) que corresponde a la utilidad neta sobre los activos pasamos al 23% para el año 2013, el 1% para el año 2014, el 10% para el año 2015 el 14% para el año 2016 y el 21% para el año 2017

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

INDICADORES

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INDICES DE ENDEUDAMIENTO						
ENDEUDAMIENTO	54%	45%	65%	71%	70%	62%
CUBRIMIENTO DE INTERESES	39	70	3	5	6	46
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,4
ESTRUCTURA FINANCIERA						
* CORRIENTE	95.688	132.658	188.820	229.503	184.040	222.240
* DE CAPITAL	191.696	304.154	560.461	605.529	717.483	786.865
MARGEN BRUTO	98%	98%	99%	99%	100%	99%
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS	40%	22%	2%	11%	16%	24%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO	
ENDEUDAMIENTO	PASIVO TOTAL/ ACTIVO TOTAL
CUBRIMIENTO DE INTERESES	UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS/ INTERESES
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO	PATRIMONIO / ACTIVOS FIJOS
ESTRUCTURA CORRIENTE	PASIVOS A CORTO PLAZO
ESTRUCTURA DE CAPITAL	PASIVO A LARGO PLAZO + PATRIMONIO
MARGEN BRUTO	UTILIDAD BRUTA / VENTAS
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / VENTAS

El nivel de endeudamiento registra un incremento del 54% en el 2012, al 45% en el 2013 y se incrementa a partir del 2014 en el 65%, en el 2015 al 71%, en el 2016 en el 70% y el 2017 en el 62% en razón a la compra de la sede a través de leasing pero la empresa puede cubrir los intereses que genera este endeudamiento al pasar del 39 en el 2012, al 70 en el 2013, en 3 en el 2014, en 5 en el 2015, en 6 en el 2016 y en 46 para el 2017.

La estructura de endeudamiento es principalmente de capital por estar representada en pasivos a largo plazo y patrimonio el cual se mantiene como utilidades de ejercicios anteriores hasta el año 2015 a partir del cual se proyecta empezar a retirar utilidades por \$100.000 (millones) anuales.

Con lo anterior, podemos decir que la empresa posee una adecuada estructura financiera que le permite cubrir sus obligaciones y generar dividendos para los accionistas.

6.ASPECTOS AMBIENTALES DEL PROYECTO

SYSTEMICO trabaja una política de cero papel, lastimosamente debido a algunas normatividades y de procesos por parte de ISO 9001 se exige que algunas cosas deben quedar impresas para dar constancia, por lo cual no podemos aplicar en la totalidad este principio pero es algo que se ha definido como prioritario teniendo en cuenta que uno de los productos que comercializa la organización tiene este objetivo.

Adicionalmente y siendo la luz el principal servicio energético del que depende la organización, se ha establecido que todos los servidores y equipos a utilizar en la organización deberán cumplir con características para el ahorro, al igual que se establece como prioritario el contratar a proveedores que tengan este principio claramente definido con un sello verde.

CONCLUSIONES

Dado que el Gobierno Nacional en su Plan de Desarrollo ha catalogado al sector de las TIC's como de clase mundial, se presenta una gran oportunidad para conseguir recursos de inversión para este sector, y lo convierte en un sector de alto crecimiento y de muchas oportunidades a futuro para empresas de prestación de servicios y desarrollo de productos en el campo de la gestión de conocimiento.

El sector de las TIC's viene creciendo a un ritmo acelerado debido a la importancia que ha adquirido entre las empresas Mypymes como mecanismo para enfrentar los diversos TLC que ha venido firmando el Gobierno Nacional y hacer de las empresas entes más competitivos en lo que a este renglón se refiere.

El aprovechamiento de la legislación actual en materia de constitución de empresas que contempla ventajas, económicas, fiscales y tributarias permite a la empresa desarrollar el modelo de negocio que se pretende, así mismo contempla la posibilidad de mejorar la capacidad competitiva de la empresa en términos de reducción de elementos claves del costo.

Para SYSTEMICO SOFTWARE es muy importante el modelo de negocio aplicado ya que permite a partir de las 4 unidades estratégicas de negocio creadas, aprovechar las sinergias de la empresa en la búsqueda de una mayor generación de valor para la misma, así mismo como un mecanismo de hacer a la empresa más competitiva en el sector y tener la posibilidad de expandirse a otros mercados del área como respuesta al proceso de globalización que se está viviendo en el sector.

El conocimiento del área, la experiencia en el mercado y el aprovechamiento de los recursos invertidos por los entes territoriales y nacionales, le permiten a SYSTEMICO SOFTWARE colocarse en una posición competitiva en el mercado, la cual le permite aprovechar las oportunidades existentes en la región y minimizar el impacto de las debilidades actuales que se analizaron en la matriz DOFA contenida en el Plan de Negocios.

El Plan de Negocios planteado para la empresa sirve de soporte para el proceso de toma de decisiones estratégicas en términos de mercados, logística, recursos físicos, financieros, humanos y tecnológicos, así mismo demuestra con el análisis realizado que el proyecto es viable y que se debe desarrollar como una estrategia defensiva de la empresa ante las condiciones del mercado.

Por último la evaluación financiera hecha a partir de los indicadores de evaluación de proyectos TIR Y VPN, evidencian la bondad del proyecto y por ende la necesidad de la empresa de ejecutar las estrategias propuestas a fin de poder dar cumplimiento a su misión y visión y por ende optar un crecimiento con rentabilidad hacia el futuro.

BIBLIOGRAFIA

VIVE DIGITAL COLOMBIA, Documento [http://vivedigital.gov.co/files/PresInicFortalecerIndustriaTI_2011.pdf/pagina 4](http://vivedigital.gov.co/files/PresInicFortalecerIndustriaTI_2011.pdf/pagina%204) (fuente:Fedesoft)

VIVE DIGITAL COLOMBIA, documento Vivo del Plan, versión 1.0/Febrero de 2011, página 15, figura 10. Penetración de Internet en Empresas, segmentadas por tamaño (fuentes:SUI, DANE)

ARTICULO. Wikipedia. Org. enciclopedia libre. Consultado el 22 de octubre de 2012. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Spin-off>

PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA. Consultado el 15 noviembre de 2012 disponible en: www.transformacionproductiva.gov.co

CONEXCOL. Contenidos. Consultado el 11 de noviembre de 2012. Disponible en; www.http.com.co/wap/contenido/contenido.aspx?enc=JAz9xhdAkiew6+lem+Azr/yDRMrUIYSHHGIRnyrvGF+x3zrkMX/sTwxgrQ3Vx6N+

PYME, la SAS gana terreno en Colombia/6-03-2009. Consultado el 10 noviembre de 2012. Disponible en: <http://www.misionpyme.com/cms/content/view/3351/ABC>

LEY 1455 del 29 junio de 2011 . consultado el 15 noviembre de 2012. Disponible en:
http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Leyes/2011/Ley_1455_2011.pdf

Industria y comercio superintendencia. Beneficios de proteger las marcas y las inversiones consultado el 15 de noviembre de 2012. Disponible en:

<http://www.sic.gov.co/es/web/guest/beneficios-de-proteger-las-marcas-y-las-invenciones>

INNPULSA Colombia consultado el 13 de noviembre de 2012. Disponible en: www.innpulsacolombia.com

Regalías para la ciencia, tecnología e innovación. ABC Fondo de Ciencia, Tecnología e Innovación del Sistema General de Regalías (SGR). Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación Colciencias. Agosto 2012. Página 1.

Presidencia de Colombia. Consultado el 22 de noviembre de 2012. Disponible en: <http://web.presidencia.gov.co/asiescolombia/agremiaciones/index.htm>

Reporte estadístico de la discapacidad en el Perú 1999-2000, cuadro No. 2, página 5.
<http://www.congreso.gob.pe/comisiones/2002/discapacidad/documentos/ReporteEstadisticoDiscapacidadPeru1999-2000.pdf>

Comisión especial de estudio sobre discapacidad del congreso de la república del Perú 2003 2005:10 “exclusión laboral, discriminación salarial”. Consultado el 13 noviembre de 2012. Disponible en: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/discapacidad>. Por una sociedad para todos 23-07-2005

FIDECOM que es. Innovate Peru. Consultado en octubre 15 de 2012 disponible en: www.innovateperu.pe/index.php/fidecom/queesfidecom90.html

PERU. Presidencia del Consejo de ministros. Consultado el 15 diciembre de 2012. Disponible en: <http://portal.concytec.gob.pe>

SINACYT Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología e innovación tecnológica –. Universidades integrantes del sistema nacional de ciencia y tecnología. Consultado el 13 de noviembre de 2012. Disponible en: www.concytec.gob.pe/portalsinacyt/index.php/sinacyt/universidades.html

PNCTI 2006-2021. Plan nacional estratégico de ciencia, tecnología e innovación para la competitividad y el desarrollo humano consultado el 15 octubre de 2012. Disponible En: <http://www.minedu.gob.pe/normatividad/reglamentos/PlanNacionalCTI-CDH2006-2021.php>

VIVE DIGITAL COLOMBIA, Documento Vivo del Plan versión 1.0/febrero de 2011, Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones República de Colombia, página 15. http://vivedigital.gov.co/files/Vivo_Vive_Digital.pdf

WIKIPEDIA. Ventajas e inconvenientes. Pequeña y mediana y grande empresa. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa#Colombia.

HERNÁNDEZ Fábregas Griselda, directora de Procesos para Clientes UPS Américas. <http://www.portafolio.co/negocios/pymes-colombia-son-las-mas-optimistas-la-region>

PYME La Gran Encuesta primer semestre 2012, página 3. <http://anif.co/sites/default/files/uploads/GranEncuesta%20I-2012.pdf>

PYMES de Colombia son más optimistas de la región. Consultado el 26 de octubre de 2012. Disponible en: <http://www.portafolio.co/negocios/pymes-colombia-son-las-mas-optimistas-la-region>

ICONTEC. Internacional. Certificación ISO 9001. Consultado El 20 De Noviembre De 2012. Disponible En: <http://www.icontec.org.co/index.php?section=188>

A MANAGER'S guide to Project Management --> Michael B. Bender / FT Press

VIVA LA PUBLICIDAD VIVA --> Jorge Molina y Andrés Morán / Lemoine Editores

ANEXOS

ANEXO 1. PLAN OPERATIVO.

Programas y Proyectos SYSTEMICO 2012

A continuación se presentan de forma detallada los programas y proyectos definidos como estratégicos en su cumplimiento para alcanzar el objetivo de negocio de la compañía SYSTEMICO.

P1. Programa de Identidad Corporativa. (*Área Responsable Directivo*)

Descripción:

Este programa se orienta en establecer la identidad que la organización desea reflejar ante sus clientes, proveedores y colaboradores; será la forma en la cual se soporta la manera o el estilo que tiene la organización para realizar sus actividades de la misma forma la identidad debe soportar la generación de las unidades de negocio especializadas y facilitar el acercamiento de los interesados, haciendo indiferente el punto de vinculación inicial.

Proyectos y Operaciones:

P1.1. Proyecto para la definición de la filosofía corporativa.

Objetivo:
Establecer y compartir los lineamientos filosóficos y culturales que guiarán la empresa en su quehacer.
Actividades Principales:
A1.1.1. Definir el concepto a reflejar ante la sociedad. A1.1.2. Desarrollar una campaña para asimilar la filosofía de la empresa por parte de los colaboradores. A1.1.3. Evaluar el reconocimiento de la filosofía de la organización por parte de los colaboradores. A1.1.4. Establecer en cada uno de los perfiles de la organización una responsabilidad de cumplimiento y respeto hacia la filosofía y cultura de la organización.

P1.2. Proyecto para definir la identidad corporativa.

Objetivo:
Definir la identidad corporativa acorde a la filosofía corporativa definida.
Actividades Principales:
A1.1.1. Diseñar la identidad corporativa de la organización. A1.1.2. Compartir con los miembros de la empresa los elementos para asimilar la identidad corporativa de la organización de forma sencilla. A1.1.3. Establecer una operación con presupuesto que permita generar medios que transmitan la identidad.

O1.2.1. Operación para la generación de medios que transmitan la identidad.(Esta operación es generada en el proyecto anterior)

P1.3. Proyecto para mejorar las comunicaciones.

Objetivo:
Establecer un modelo de comunicación que permita aumentar el nivel de aceptación de la información por parte de personas no técnicas.
Actividades Principales:
A1.3.1. Desarrollar un método documental que permita desarrollar contenidos con alto nivel de sencillez. A1.3.2. Modificar la información actual suministrada por SYSTEMICO en los diferentes medios.

Nota: Se debe vincular un practicante estudiante universitario para atender el proceso de comunicaciones.

P2. Programa de Certificación Empresarial (Área Responsable Calidad)

Descripción:

El programa de certificación permite asegurar la visibilidad por parte de clientes internacionales, formalización de los procesos, y mitigación de riesgos aumentando las posibilidades de crecimiento y rentabilidad esperados por los socios de la organización.

Proyectos y Operaciones:

P2.1. Proyecto para la implantación y certificación en ISO 9001.

Objetivo:
Alcanzar un nivel de formalidad a partir de la norma ISO 9001 que sea tomado como punto de partida para una certificación CMMI Nivel 2.
Actividades Principales:
A2.1.1. Establecer el sistema de gestión de la calidad basándonos en el modelo ISO 9001 y algunas prácticas recomendadas por el modelo CMMI en el nivel 2. A2.1.2. Realizar un periodo de evaluación y mejoras del sistema de gestión de calidad. A2.1.3. Realizar una auditoría interna que nos permita verificar el reconocimiento del modelo de gestión de calidad. A2.1.4. Realizar la auditoría externa que permita obtener la certificación ISO 9001. A2.1.5. Definir una operación que permita validar el impacto del sistema de gestión de calidad.

O2.1.1. Operación para validar el impacto del sistema de gestión de calidad. *(Esta operación es generada en el proyecto anterior).*

P2.2. Proyecto para la certificación de la empresa en el modelo CMMI Nivel 2.

Objetivo:
Alcanzar un nivel de formalidad internacional en el ámbito del desarrollo de software a partir de una certificación CMMI Nivel 2.
Actividades Principales:
A2.2.1. Presentar la empresa con la convocatoria ISO 9001 para verificar el nivel inicial requerido para una certificación CMMI. A2.2.2. Presentar la empresa a la convocatoria de FITI para obtener los recursos requeridos para implantar y certificar el modelo CMMI nivel 2 en la empresa. A2.2.3. Implantar el modelo CMMI nivel 2 en la empresa y desarrollar sistemas de software de apoyo a dicho modelo. A2.2.4. Certificar la empresa en CMMI Nivel 2. A2.2.5. Comunicar a colaboradores, clientes, proveedores e inversionistas el nivel de certificación de la empresa. A.2.2.6. Definir una operación para mantener vigente y mejorar el nivel de maduración de la organización tomando como partida el nivel CMMI.

P2.3. Proyecto para la certificación en ISO 5800 (Gestión de la Investigación, Desarrollo e Innovación).

Objetivo:
Establecer un modelo de gestión de la innovación tomando como base lo definido en la norma ISO 5800.
Actividades Principales:
A2.3.1. Establecer un modelo para asegurar la innovación permanente de la organización. A2.3.2. Evaluar el modelo de gestión de la innovación en un tiempo prudente que permita asegurar el cumplimiento de su razón de ser. A2.3.3. Realizar los ajustes al modelo de gestión de la innovación a partir de los puntos detectados en el periodo de prueba. A2.3.4. Realizar la certificación de la norma ISO 5800. A2.3.5. Establecer una operación para validar y mejorar el modelo de gestión de la innovación certificado por la norma ISO 5800. A2.3.6. Registrar el modelo de gestión de la innovación de SYSTEMICO.

O2.3.1. Operación para validar y mejorar el modelo de gestión de la innovación propio de SYSTEMICO y soportado en el estándar ISO 5800.

P2.4. Proyecto para Certificar la empresa en ISO 27001.

Objetivo:
Establecer un modelo certificado para el aseguramiento de la información propia y de terceros.
Actividades Principales:
A2.4.1. Identificar los lineamientos definidos en la norma ISO 27000 y tomarlos como referencia para validar los niveles de seguridad en la administración de la información propia y de terceros. A2.4.2. Definir los niveles de seguridad esperados para la información trabajada por la organización. A2.4.3. Establecer un modelo para asegurar los niveles de seguridad de la información. A2.4.4. Implantar el modelo de aseguramiento del nivel de seguridad de la información. A2.4.5. Certificar la empresa en ISO 27000. A2.4.6. Comunicar a colaboradores, clientes, proveedores e inversionistas el nivel de certificación de la empresa. A2.4.7. Establecer una operación para validar y mejorar el modelo de seguridad de SYSTEMICO que está soportado en la norma ISO 27000.

O2.4.1. Operación para validar y mejorar el modelo de seguridad de la información tomando como base la norma internacional ISO 27000.

Nota: Es importante validar la prioridad de cada una de las certificaciones acorde a la ventaja competitiva que le genere a la empresa en el determinado momento

P3. Programa de desarrollar el capital humano de la organización. (*Área Responsable Administrativo*)

Descripción:

Programa para generar crecimiento del capital humano a partir del detalle de responsabilidades y desarrollo de habilidades que derive en un impacto directo en los resultados de la organización.

Proyectos y Operaciones:

P3.1. Proyecto para preparar los colaboradores en aspectos que fortalezcan sus roles dentro de la organización.

Objetivo:
Asegurar las capacidades y conocimientos de cada uno de los perfiles de la organización.
Actividades Principales:
A3.1.1. Evaluar a cada persona acorde a los perfiles definidos para cada miembro. A3.1.2. Definir los apoyos en formación que se le deben dar a cada persona y cada perfil. A3.1.3. Establecer un plan de capacitaciones para suplir las necesidades detectadas.

P3.1.1. Sub-Proyecto Certificación de miembros de la empresa en Gerencia de Proyectos teniendo en cuenta el modelo PMP (Project Management Professional / Profesional en la Gerencia de Proyectos).

Objetivo:
Certificar 2 miembros de la empresa en PMP antes de finalizar el año 2013.
Actividades Principales:
A3.1.1.1. Realizar los cursos de preparación PMP. A3.1.1.2. Establecer un plan de estudios para los miembros seleccionados y una fecha límite de certificación. A3.1.1.3. Realizar un simulacro de certificación para verificar los resultados e indicar los refuerzos que se deben tomar por parte del personal seleccionado. A3.1.1.4. Realizar la certificación de PMP en Inglés para mantener el enfoque globalizado definido para la organización.

P3.1.2. Sub-Proyecto para aumentar capacitación en una lengua extranjera a miembros de la organización.

Objetivo:
Preparar en idioma Inglés intermedio a 6 miembros de la organización para atender las solicitudes escritas para soportar el modelo comercial deseado.
Actividades Principales:
A3.1.2.1. Identificar a las personas opcionadas para obtener los cursos de preparación en idiomas evaluando el impacto que generaría cada rol capacitado en el objetivo estratégico de la organización. A3.1.2.2. Definir los temas requeridos para la preparación e Identificar un ente preparador apropiado. A3.1.2.3. Realizar los cursos de preparación en idiomas acordados. A3.1.2.4. Evaluar el nivel de cada uno de los miembros preparados. A3.1.2.5. Comunicar la nueva capacidad de la organización ante los clientes.

P3.2. Proyecto para definición de Perfiles y Responsabilidades.

Objetivo:
Delimitar las responsabilidades, capacidades y habilidades asociadas a cada uno de los roles que conforman la organización.
Actividades Principales:
A3.2.1. Realizar la estructura organizacional con la definición de perfiles que conforman la organización. A3.2.2. Realizar el perfil de cada uno de los roles de la organización. A3.2.3. Esperar la evaluación de los perfiles con el entorno real para realizar las modificaciones pertinentes. A3.2.4. Generar el manual anual de funciones y responsabilidades de la organización. A3.2.5. Entregar el manual a cada uno de los miembros de la organización para que sea conocido por ellos. A3.2.6. Establecer una operación que permita validar anualmente el manual de funciones y responsabilidades para realizar modificaciones en caso que sean requeridos.

O3.2.1. Operación de verificación y ajuste de los perfiles de los miembros.

P4. Programa Administrativo y Financiero. (*Área Responsable Administrativo*)

Descripción:

Acorde a lo requerido para impulsar el crecimiento de la organización se hace necesario establecer opciones de inversión y organización financiera que faciliten el aseguramiento de clientes y obtención de apalancamiento financiero y cumplimiento de la filosofía de la organización.

P4.1. Proyecto de formalización del control de costos.

Objetivo:
Establecer un modelo para controlar y asegurar los costos asociados a cada una de las actividades desarrolladas por SYSTEMICO.
Actividades Principales:
A4.1.1. Establecer un modelo para presupuestar cada una de las actividades desarrolladas por la organización es tal el caso de: los proyectos, los productos, los servicios y los costos administrativos. A4.1.2 Evaluar el modelo en un periodo de 3 meses en situaciones reales. A4.1.3. Realizar los ajustes requeridos al modelo. A4.1.4. Establecer una operación para mantener actualizados permanentemente los presupuestos y realiza la verificación de pertinencia. A4.1.5. Compartir los modelos definitivos con los roles que lo requieran para que sea aplicado en el día a día de la organización.

Nota: Toda actividad a realizarse por parte de SYSTEMICO deberá tener un presupuesto de control de dicha actividad.

P4.2. Proyecto de Inversión Interna.

Objetivo:
Establecer de forma prioritaria los aspectos de inversión en la organización para cumplir con la filosofía y los objetivos establecidos para la misma.
Actividades Principales:
A4.2.1. Realizar el mejoramiento de las instalaciones o la adquisición de una sede nueva para la empresa. A4.2.2. Mejoramiento de los puestos de trabajo que permitan favorecer la productividad y el compromiso de los miembros. A4.2.3. Alinear el ambiente de la oficina a la filosofía de la organización reflejando en su ambiente lo que es SYSTEMICO.

P4.3. Proyecto de ingreso de nuevos socios.

Objetivo:
Definir una estrategia para la vinculación de inversionistas externos.
Actividades Principales:
A4.3.1. Establecer un modelo contractual para formalizar la participación de nuevos socios. A4.3.2. Establecer canales de comunicación para atender a los interesados de invertir en SYSTEMICO.

P4.4. Proyecto de asignación de utilidades.

Objetivo:
Elaborar un modelo que permita distribuir las utilidades en diferentes entes que impulsan la organización.
Actividades Principales:
A4.4.1. Establecer un modelo de bonificación anual para los colaboradores y socios de la organización. A4.4.2. Establecer el modelo de entrega de utilidades a los socios de la organización, definiendo el capital a reinvertir y a entregar.

P4.5. Proyecto de Aseguramiento de Cartera.

Objetivo:
Disminuir a 60 días máximo el tiempo de recuperación de cartera.
Actividades Principales:
A4.5.1. Establecer un modelo para asegurar los pagos por parte de los clientes acorde a su tamaño. A4.5.2. Establecer una opción de financiación (Apalancamiento Financiero) de arranque en los proyectos grandes en donde se retrasa el pago del anticipo para labores. A4.5.3. Establecer un modelo para la generación de contratos claros en el cual se estipulen las condiciones de pago y las multas por incumplimiento.

P4.6. Proyecto para disminuir la carga financiera.

Objetivo:
Disminuir el nivel de endeudamiento de la organización en un 70%.
Actividades Principales:
A4.6.1. Establecer estrategias para mitigar la deuda financiera en pro de disminuir el nivel de endeudamiento de la organización (Establecer una tabla de definición de pagos). A4.6.2. Realizar los cruces de deudas y pagos con deudores/clientes para pagar parte de deudas a partir de servicios propios de la organización.

Nota: Si el nivel de utilidad (mensual,, trimestral o semestral) supera lo requerido para inversión en la organización o sus estrategias se debe tomar el excedente para abonar a capital y disminuir los compromisos financieros en plazo y valor de cuota.

P5. Programa Producción. (*Área Responsable Producción*)

Descripción:

Este programa busca reforzar con metodologías la formalización de la unidad de producción para asegurar el cubrimiento de las expectativas de los clientes y el posterior cumplimiento de los planes definidos para cada una de las labores.

P5.1. Proyecto para la definición de las metodologías para el proceso de producción.

Objetivo:
Soportar en metodologías o estándares internacionales las etapas más críticas del proceso de producción tales como: captura de requisitos, diseño de software, pruebas, documentación y control de cambios.
Actividades Principales:
5.1.1. Identificar las etapas críticas del proceso de producción y realizar un diagnóstico de los inconvenientes que se presentan en la actualidad. A5.1.2. Establecer una priorización (Alto, Medio y Bajo) de los inconvenientes detectados. A5.1.3. Identificar metodologías o modelos que permitan subsanar los inconvenientes detectados. A5.1.4. Realizar un cronograma de implantación de las metodologías en el proceso de producción. A5.1.5. Realizar un proceso de prueba de 3 meses para validar el mejoramiento del proceso de producción. A5.1.6. Realizar los ajustes requeridos al modelo de producción y establecer una operación para validar de forma periódica el modelo de producción.

O5.1.1. Operación para validar e identificar los cambios en el modelo de producción.

P5.2. Proyecto Arquitectura de Hardware y Software.

Objetivo:
Identificar y optimizar las arquitecturas de hardware y software en los que se soporta la compañía.
Actividades Principales:
A5.2.1. Establecer las características de los equipos requeridos para el proceso de producción. A5.2.2. Establecer las herramientas de software requeridas para optimizar el proceso de producción. A5.2.3. Verificar las mejoras en rendimiento en el proceso de producción antes de los cambios.

P5.3. Proyecto para la verificación y relanzamiento tecnológico y funcional de los productos tecnológicos de la compañía.

Objetivo:
Realizar un relanzamiento de toda la empresa a partir del relanzamiento de cada uno de sus productos y servicios.
Actividades Principales:
A5.3.1. Identificar los productos y servicios a comercializar por la organización. A5.3.2. Definir un perfil de cada uno de los productos y servicios a comercializar. A5.3.3. Entregar cada uno de los perfiles de productos y servicios para que se elaboren los contratos y se fijen los precios de venta de cada uno de ellos. A5.3.4. Montar la información de cada uno de los productos y servicios en el sitio web o en los microportales asociados según corresponda. A5.3.5. Establecer un modelo de verificación del nivel de aceptación de cada uno de los productos y servicios.

P5.4. Proyecto para organizar la estructura de trabajo del personal asociado al área de producción.

Objetivo:
Establecer una estructura de trabajo a partir de la distribución de responsabilidades de los miembros del área de producción.
Actividades Principales:
A5.4.1. Definir un modelo para la organización de paquetes de trabajo fácilmente verificables. A5.4.2. Ajuste de responsabilidades de cada uno de los roles relacionados en el proceso de producción. A5.4.3. Realizar seguimiento a la apropiación de responsabilidades por parte del equipo de producción. A5.4.4. Realizar los ajustes requeridos en la estructura de trabajo. A5.4.5. Realizar un documento en el que se establezca de forma clara la estructura y el modelo de trabajo de SYSTEMICO para que dicho documento sea registrado como un modelo de trabajo desarrollado y registrado por SYSTEMICO.

P6. Programa de Visibilidad Corporativa. (*Área Responsable Directivo*)

Descripción:

Este programa busca posicionar la empresa de mejor manera ante clientes y proveedores, y aumentar el reconocimiento de la marca SYSTEMICO.

P6.1 Proyecto de vinculación en actividades sectoriales.

Objetivo:
Aumentar el reconocimiento de la empresa en el sector y gremio.
Actividades Principales:
A6.1.1. Registrar la empresa en los grupos de apoyo sectorial de la cámara de comercio. A6.1.2. Registrar la empresa en la Federación de empresas de Software FedeSoft. A6.1.3. Establecer el objetivo de participación en el Clúster de tecnologías de la información y las comunicaciones de Santander (CETICS). A6.1.4. Establecer contactos en las entidades de interés para la empresa tales como PROEXPORT, SENA, CÁMARA DE COMERCIO, entre otras.

P6.2. Proyecto para impulsar la promoción y visibilidad de SYSTEMICO.

Objetivo:
Establecer una guía para realizar la promoción de SYSTEMICO en pro de aumentar su visibilidad.
Actividades Principales:
A6.2.1. Realizar un análisis del posicionamiento de la marca en los mercados objetivo. A6.2.2. Establecer un plan para fortalecer la marca en los mercados estratégicos en los que se encuentre más débil. A6.2.3. Realizar una validación de actividades y definir opciones de mejora que permitan mantener o mejorar la posición en el mercado.

P7. Programa de Innovación (Área Responsable Investigación)

Descripción:

El presente programa está enfocado en delimitar y potenciar las capacidades de innovación de la organización para permitir un mayor aprovechamiento y capitalización de esta actividad.

Proyectos y Operaciones:

P7.1. Proyecto de impulso de los proyectos de investigación.

Objetivo:
Aumentar el número a una (1) convocatoria aprobada mínimo al año.
Actividades Principales:
A7.1.1. Identificar las convocatorias en las que podemos participar. A7.1.2. Generar una guía para presentarse a convocatorias de investigación o innovación tecnológica, en esta guía se deben establecer estrategias para participar e identificar los fondos de interés para la organización. A7.1.3. Establecer un modelo de plan de negocio para la empresa que permita documentar el proyecto antes de elegir una convocatoria en la cual presentarlo. A7.1.4. Presentar un proyecto a Colciencias para evaluar las definiciones planteadas en las anteriores actividades. A7.1.5. Evaluar y modificar la guía para presentarse a convocatorias de investigación o innovación tecnológica. A7.1.6. Establecer una operación para el aprovechamiento y adaptación a las condiciones en convocatorias disponibles y apropiadas para SYSTEMICO.

P7.2. Proyecto para mejorar y respaldar las capacidades de investigación.

Objetivo:
Incrementar las capacidades de investigación de la organización.
Actividades Principales:
A7.1.1. Identificar las convocatorias o fondos para mejorar el nivel de formación de los miembros de la organización y lograr nivel de Doctorado requerido para generar un grupo de investigación. A7.1.2. Generar una guía para presentarse a convocatorias de investigación o innovación tecnológica. En esta guía se deben establecer estrategias para participar e identificar los fondos de interés para la organización. A7.1.3. Establecer un modelo de plan de negocio para la empresa que permita documentar el proyecto antes de elegir una convocatoria en la cual presentarlo. A7.1.4. Presentar un proyecto a colciencias para evaluar las definiciones planteadas en las anteriores actividades. A7.1.5. Evaluar y modificar la guía para presentarse a convocatorias de investigación o innovación tecnológica. A7.1.6. Establecer una operación para el aprovechamiento y adaptación a las condiciones en convocatorias disponibles y apropiadas para SYSTEMICO.

P8. Programa para Especialización de Unidades de Negocio. *Área Responsable es Administrativo)*

Descripción:

Este programa encapsula los pasos requeridos para la formalización y especialización de la organización en unidades de negocio legalmente independientes.

Proyectos y Operaciones:

P8.1. Proyecto para especializar la unidad de proyectos y tecnologías - (*SYSTEMICO Techonology*)

Objetivo:
Crear y poner en marcha la empresa SYSTEMICO Technology para especializarse como la unidad de producción de software de SYSTEMICO.
Actividades Principales:
A8.1.1. Establecer un plan de negocios detallado para SYSTEMICO Technology. A8.1.2. Verificar el cumplimiento de las capacidades por parte de SYSTEMICO para independizar la unidad. A8.1.3. Definir el documento privado para registrar la empresa en Cámara de Comercio. A8.1.4. Registrar la empresa en cámara de comercio. A8.1.5. Establecer la inversión y el personal para desarrollar el plan de negocios definido. A8.1.6. Realizar el seguimiento y adaptación de las características de la nueva unidad.

P8.2. Proyecto para especializar la unidad de Investigación y Desarrollo - (*SYSTEMICO Recherche*)

Objetivo:
Crear y poner en marcha la empresa SYSTEMICO Recherche para especializarse como la unidad de I+D+i de SYSTEMICO.
Actividades Principales:

- A8.1.1. Establecer un plan de negocios detallado para SYSTEMICO Recherche.
- A8.1.2. Verificar el cumplimiento de las capacidades por parte de SYSTEMICO para independizar la unidad.
- A8.1.3. Definir el documento privado para registrar la empresa en Cámara de Comercio.
- A8.1.4. Registrar la empresa en cámara de comercio.
- A8.1.5. Establecer la inversión y el personal para desarrollar el plan de negocios definido.
- A8.1.6. Realizar seguimiento y adaptación de las características de la nueva unidad.

P8.3. Proyecto para especializar la unidad de calidad y soporte - (*SYSTEMICO Qualitas*).

Objetivo:
Crear y poner en marcha la empresa SYSTEMICO Qualitas para especializarse como la unidad de calidad, pruebas y documentación de SYSTEMICO.
Actividades Principales:
<ul style="list-style-type: none"> A8.1.1. Establecer un plan de negocios detallado para SYSTEMICO Qualitas. A8.1.2. Verificar el cumplimiento de las capacidades por parte de SYSTEMICO para independizar la unidad. A8.1.3. Definir el documento privado para registrar la empresa en Cámara de Comercio. A8.1.4. Registrar la empresa en cámara de comercio. A8.1.5. Establecer la inversión y el personal para desarrollar el plan de negocios definido. A8.1.6. Realizar seguimiento y adaptación de las características de la nueva unidad.

P8.4. Proyecto para especializar la unidad de Consultoría y Negocios - (*SYSTEMICO Consulting*)

Objetivo:
Crear y poner en marcha la empresa SYSTEMICO Consulting para especializarse como la unidad de negocios y consultoría de SYSTEMICO.
Actividades Principales:

- A8.1.1. Establecer un plan de negocios detallado para SYSTEMICO Consulting.
- A8.1.2. Verificar el cumplimiento de las capacidades por parte de SYSTEMICO para independizar la unidad.
- A8.1.3. Definir el documento privado para registrar la empresa en Cámara de Comercio.
- A8.1.4. Registrar la empresa en cámara de comercio.
- A8.1.5. Establecer la inversión y el personal para desarrollar el plan de negocios definido.
- A8.1.6. Realizar seguimiento y adaptación de las características de la nueva unidad.

P8.5. Proyecto para la definición de una Entidad de aseguramiento de la responsabilidad social.

Objetivo:
Establecer un modelo para dirigir las obligaciones tributarias hacia beneficios a la comunidad coordinados a través de una fundación propia de SYSTEMICO.
Actividades Principales:
<ul style="list-style-type: none"> A8.5.1. Establecer un plan de negocios detallado para aprovechar las obligaciones tributarias en pro de generar una Fundación SYSTEMICO que invierta estos recursos en la comunidad. A8.5.2. Verificar el cumplimiento de las capacidades por parte de SYSTEMICO para cumplir este plan de negocios. A8.5.3. Definir los documentos necesarios para registrar la fundación. A8.5.4. Registrar la empresa en cámara de comercio. A8.5.5. Establecer la inversión y el personal para desarrollar el plan de negocios definido. A8.5.6. Realizar seguimiento y adaptación de las características de la nueva unidad.

P9. Programa Comercial (*Área Responsable Directivo*)

Descripción:

El presente programa busca delimitar y organizar la estrategia de SYSTEMICO para impulsar a través de proyectos comerciales que respalden el crecimiento y rentabilidad de la organización.

P9.1. Proyecto para participar en una feria internacional como primer paso para la expansión de mercados de SYSTEMICO.

Objetivo:

Participar en una feria internacional para realizar el relanzamiento de todas las opciones de la organización.

Actividades Principales:

A9.5.1. Elegir una plaza para la feria que este alineado al mercado establecido en el plan de negocios.

A9.5.2. Generar el material necesario para la participación en la feria.

A9.5.3. Detallar la estrategia de comunicación de SYSTEMICO para reflejar la filosofía corporativa.

A9.5.4. Participar en la feria de negocios.

A9.5.5. Iniciar el proceso de post feria para asegurar las negociaciones iniciadas en el evento realizado.

A9.5.6. Documentar la experiencia de la feria y compartirla con el equipo de trabajo para establecer un plan de mejoramiento para próximas oportunidades.

P9.2. Proyecto para generar alianzas que permitan incrementar el nivel de ventas de los productos y servicios de tecnología.

Objetivo:

Generar 2 alianzas estratégicas mínimas por año que nos permitan obtener una ventaja estratégica y de negocio para la organización.

Actividades Principales:

A9.5.1. Identificar posibles aliados y analizar el punto de empalme de las empresas.

A9.5.2. Realizar una presentación de la empresa destacando el punto de empalme entre las organizaciones.

A9.5.3. Realizar las negociaciones para la formalización de la alianza.

A9.5.4. Generar un acuerdo o contrato para soportar la alianza estratégica negociada.

A9.5.5. Verificar el cumplimiento del acuerdo definido.

A9.5.6. Establecer un procedimiento de validación y seguimiento a las alianzas estratégicas.

P9.3. Proyecto para fortalecimiento de las capacidades en línea de la empresa.

Objetivo:
Establecer un modelo basado en tecnología para facilitar el proceso de adquisición de productos o servicios de la empresa.
Actividades Principales:
A9.5.1. Generar un documento de las necesidades de tecnología desde e punto de vista de un cliente que desea adquirir alguno de los productos o servicios de SYSTEMICO. A9.5.2. Diseñar un modelo para suplir las necesidades reportadas en la actividad anterior. A9.5.3. Invertir en el desarrollo e implantación de tecnologías para facilitar el proceso de adquisición de productos por parte de los clientes. A9.5.4. Establecer los aspectos legales requeridos para suministrar productos y servicios en este modelo. A9.5.5. Realizar un lanzamiento del nuevo modelo para realizar las pruebas directas por parte del mercado objetivo. A9.5.6. Validar la aceptación y capitalización de dicha inversión a partir del incremento de los ingresos y el nivel de satisfacción de los clientes actuales.

P9.4. Proyecto para generar un portafolio integral de SYSTEMICO.

Objetivo:
Generar un portafolio en mínimo 3 idiomas que presente de forma integral las capacidades de SYSTEMICO.
Actividades Principales:
A9.4.1. Identificar los puntos generales del portafolio. A9.4.2. Identificar los puntos a destacar. A9.4.3. Elegir los modelos de generación del portafolio. A9.4.4. Diseñar el portafolio integral corporativo A9.4.5. Compartir la primera versión del portafolio con todos los miembros de la organización. A9.4.6. Establecer el portafolio como un material de referencia en las negociaciones realizadas por SYSTEMICO. A9.4.7. Generar una operación que mantenga vigente en imagen y contenido el portafolio desarrollado.

O9.4.1. Operación de actualización periódica del portafolio integral de SYSTEMICO.

P9.5. Proyecto para aprovechar las redes sociales para posicionar productos o servicios de SYSTEMICO.

Objetivo:
Posicionar las marcas derivadas de SYSTEMICO en las diferentes redes sociales u otros medios digitales.
Actividades Principales:
A9.4.1. Definir la priorización de productos o servicios a posicionar en dichas redes e identificar en cuales se desea posicionar acorde al tipo de usuarios que acceden al medio digital. A9.4.2. Establecer una estrategia de comunicación del mensaje central de la solución que se desea comercializar. A9.4.3. Iniciar el posicionamiento en redes sociales y medir el resultado mes a mes. A9.4.4. Establecer una operación de verificación de resultados de posicionamiento y el impacto en la organización.

O9.5.1. Operación de validación de los resultados de posicionamiento en medios digitales e impacto en las variables de medición de la organización.

P9.6. Proyecto para vincular inversionistas a las diferentes unidades de la organización.

Objetivo:
Vender parte de las unidades de SYSTEMICO en porciones individuales de máximo el 5% y porciones totales del 30% de cada una de las unidades.
Actividades Principales:
A9.6.1. Identificar los posibles inversionistas y el aporte estratégico de cada uno de ellos. A9.6.2. Presentar el modelo de participación para inversionistas. A9.6.3. Establecer un modelo tecnológico para que inversionistas de cualquier lugar puedan hacer propuestas de inversión sin importar el lugar. A9.6.4. Evaluar las propuestas realizadas por inversionistas en modelo subasta. A9.6.5. Realizar la vinculación de los nuevos socios y la entrega de compromisos y responsabilidades fijados para cada una de las partes.

P10. Programa de Internacionalización.

Descripción:

Es necesario establecer con este programa un modelo base para respaldar los procesos de internacionalización de las capacidades de la organización.

P10.1. Proyecto para desarrollar un modelo para internacionalizar la compañía.

Objetivo:
Establecer un modelo que permita internacionalizar la compañía a bajo costo para aprovechar oportunidades de negocio.
Actividades Principales:
A10.1.1. Establecer los pasos generales requeridos para realizar una internacionalización. A10.1.2. Detallar los pasos para realizar la internacionalización. A10.1.3. Verificar que pasos pueden ser soportados en tecnologías para disminuir los costos de su ejecución o sostenimiento. A10.1.4. Generar un modelo de internacionalización alineado a las necesidades y el modelo de SYSTEMICO. A10.1.5. Realizar un ejercicio de internacionalización para validar el modelo. A10.1.6. Identificar los aspectos a mejorar del modelo y realizar las actualizaciones del mismo. A10.1.7. Establecer una operación posterior a cada ejercicio de internacionalización para analizar cada situación y realizar los ajustes al modelo en caso de ser pertinente. A10.1.8. Realizar el registro de los derechos de autor del modelo de internacionalización de compañías de tecnología.

Cronograma de Ejecución de Proyectos

A continuación se dispone del cronograma requerido para el cumplimiento del PNA de negocios establecido.

Empresa:	SYSTEMICO Software S.A.S
Encargado:	Edwin Ariza
Inicio:	31 diciembre, 2011
Fin:	6 febrero, 2015
Fecha de informe:	5 septiembre, 2012

WBS	Nombre	Inicio	Fin	Trabajo
1	P1. Programa de Identidad Corporativa	Jan 2	Jun 15	120d
1.1	P1.1. Proyecto para la definición de la filosofía corporativa.	Jan 2	Feb 10	30d
1.2	P1.2. Proyecto para definir la identidad corporativa.	Feb 13	Mar 23	30d
1.3	P1.3. Proyecto para mejorar las comunicaciones.	Mar 26	Jun 15	60d
2	P2. Programa de Certificación Empresarial	Jun 18	Nov 28	720d
2.1	P2.1. Proyecto para la implantación y certificación en ISO 9001.	Jun 18	Dec 28	140d
2.2	P2.2. Proyecto para la certificación de la empresa en el modelo CMMI Nivel 2.	Dec 31	Sep 6	180d
2.3	P2.3. Proyecto para la certificación en ISO 5800 (Gestión de la Investigación, Desarrollo e Innovación).	Apr 1	Jul 19	80d
2.4	P2.4. Proyecto para Certificar la empresa en ISO 27001.	Sep 9	Nov 28	320d
3	P3. Programa de desarrollar el capital humano de la organización.	Jun 18	Sep 20	420d

3.1	P3.1. Proyecto para preparar los colaboradores en aspectos que fortalezcan sus roles dentro de la organización.	Sep 10	Jan 11	90d
3.2	P3.1.1. Sub-Proyecto Certificación de miembros de la empresa en Gerencia de Proyectos teniendo en cuenta el modelo PMP.	Jun 18	Oct 19	90d
3.3	P3.1.2. Sub-Proyecto Para aumentar capacitar en una lengua extranjera a miembros de la organización.	Jan 14	Sep 20	180d
3.4	P3.2. Proyecto para definición de Perfiles y Responsabilidades.	Jun 18	Sep 7	60d
4	P4. Programa Administrativo y Financiero.	Jun 18	Feb 14	495d
4.1	P4.1. Proyecto de formalización del control de costos.	Jun 18	Sep 7	60d
4.2	P4.2. Proyecto de Inversión Interna.	Feb 25	Apr 26	45d
4.3	P4.3. Proyecto de ingreso de nuevos socios.	Apr 29	Jan 3	180d
4.4	P4.4. Proyecto de asignación de utilidades.	Jan 6	Feb 14	30d
4.5	P4.5. Proyecto de Aseguramiento de Cartera.	Jun 18	Oct 19	90d
4.6	P4.6. Proyecto para disminuir la carga financiera.	Oct 22	Feb 22	90d
5	P5. Programa Producción.	Sep 10	Sep 20	330d
5.1	P5.1. Proyecto para la definición de las metodologías para el proceso de producción.	Sep 10	Nov 30	60d
5.2	P5.2. Proyecto Arquitectura de Hardware y Software.	Aug 12	Sep 20	30d
5.3	P5.3. Proyecto para el relanzamiento de los productos tecnológicos de la compañía.	Dec 3	Aug 9	180d

5.4	P5.4. Proyecto para organizar la estructura de trabajo del personal asociado al área de producción.	Dec 3	Feb 22	60d
6	P6. Programa de Visibilidad Corporativa.	Dec 3	Apr 18	210d
6.1	P6.1 Proyecto de vinculación en actividades sectoriales.	Dec 3	Jan 11	30d
6.2	P6.2. Proyecto para impulsar la promoción y visibilidad de SYSTEMICO.	Aug 12	Apr 18	180d
7	P7. Programa de Innovación	Jan 2	Aug 2	150d
7.1	P7.1. Proyecto de impulso de los proyectos de investigación.	Jan 2	Mar 23	60d
7.2	P7.2. Proyecto para mejorar y respaldar las capacidades de investigación.	Apr 1	Aug 2	90d
8	P8. Programa para Especialización de Unidades de Negocio.	Jun 18	May 30	395d
8.1	P8.1. Proyecto para especializar la unidad de proyectos y tecnologías. (SYSTEMICO Technology)	Jun 18	Dec 28	140d
8.2	P8.2. Proyecto para especializar la unidad de Investigación y Desarrollo. (SYSTEMICO Recherche)	Dec 31	Mar 29	65d
8.3	P8.3. Proyecto para especializar la unidad de calidad y soporte. (SYSTEMICO Qualitas)	Sep 9	Jan 10	90d
8.4	P8.4. Proyecto para especializar la unidad de Consultoría y Negocios. (SYSTEMICO Consulting)	Jan 13	May 30	100d
9	P9. Programa Comercial	Jan 2	Feb 6	600d
9.1	P9.1. Proyecto para participar en una feria internacional como primer paso para la expansión de mercados de SYSTEMICO.	Jan 2	May 4	90d
9.2	P9.2. Proyecto para incrementar el nivel de ventas de los productos y servicios de tecnología.	Dec 3	Aug 9	180d
9.3	P9.3. Proyecto para fortalecimiento de las capacidades en línea de la empresa.	Dec 3	Feb 22	60d

9.4	P9.4. Proyecto para generar un portafolio integral de SYSTEMICO.	Jan 2	Mar 2	45d
9.5	P9.5. Proyecto para aprovechar las redes sociales para posicionar productos o servicios de SYSTEMICO.	Feb 25	Apr 26	45d
9.6	P9.6. Proyecto para vincular inversionistas a las diferentes unidades de la organización.	Jun 2	Feb 6	180d
10	P10. Programa de Internacionalización.	Dec 31	Sep 6	180d
10.1	P10.1. Proyecto para desarrollar un modelo para internacionalizar la compañía.	Dec 31	Sep 6	180d

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S**BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)**

	2.009	2.010	2.011	2.012	2013 py	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
Inflación (IPC variación anual)	2,00%	3,17%	3,73%	3,09%	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
Precio al Productor (IPP variación anual)	-2,18%	4,37%	4,00%	3,33%	3,40%	3,40%	3,40%	3,40%	3,40%
PIB (Variación anual)*	0,83%	4,00%	5,90%	4,20%	4,50%	4,63%	4,58%	4,56%	4,47%
Deficit GNC (%PIB)	-4,10%	-3,90%	-2,90%	-2,30%	-2,40%	-2,30%	-1,80%	-1,20%	-1,20%
Deficit cuenta corriente (%PIB)	-1,90%	-2,99%	-2,92%	-3,11%	-2,90%	-2,80%	-2,40%	-2,40%	-2,40%
Tasa de desempleo (trece ciudades)	12,32%	11,29%	10,40%	10,20%	9,28%	9,16%	9,02%	8,75%	8,75%
Devaluación (Fin de Año)	-8,89%	-5,78%	0,70%	-5,08%	-3,26%	1,91%	-5,73%	-4,91%	-2,21%
Devaluación (Promedio Anual)	9,75%	-2,60%	-2,60%	-2,60%	0,11%	-0,44%	-2,45%	4,23%	-2,74%
Precio del Dólar (\$ fin de año)	2.044,23	1.924,90	1.938,38	1.840,00	1.780,00	1.814,00	1.710,00	1.626,00	1.590,00
Precio del Dólar (\$ promedio anual)	2.156,75	1.897,35	1.848,03	1.800,00	1.802,00	1.794,00	1.750,00	1.676,00	1.630,00
Euro (EURUSD, fin de año)	1,43	1,34	1,30	1,19	1,41	1,45	1,48	1,53	1,51
DTF (E.A. fin año)*	4,12%	3,50%	5,12%	4,66%	4,81%	5,30%	4,89%	4,95%	4,87%
DTF (promedio anual)*	6,14%	3,66%	4,35%	5,09%	4,82%	5,35%	5,04%	4,93%	4,95%
Tasa de referencia BR (Fin de año)*	3,50%	3,00%	4,75%	4,50%	4,50%	5,50%	5,00%	4,50%	5,00%
Tasa TES TF Jul/24 (Fin de año)		8,17%	7,60%	6,31%	6,13%	5,98%	5,83%	5,70%	5,58%
Tasa de interés Promedio Lat. America (fin de año)	7,60%	7,80%	8,32%	7,40%	8,90%	8,60%	7,70%	7,70%	7,70%
Inflación promedio Lat. America (IPC variación anual)	6,10%	6,00%	6,90%	6,20%	5,80%	5,80%	4,70%	4,70%	4,70%
PIC Lat. America (variación anual)	-1,70%	6,20%	4,30%	3,20%	4,10%	4,10%	4,00%	4,00%	4,00%

Fuente: Cálculos grupo Bancolombia

Ultima actualización

Las variaciones con * han sido actualizadas para 2012 y 2013, Para el resto de variables, la actualización aplicó sólo para 2012. La última actualización para el período 2013 - 2017 fue realizada en Octubre de 2011.

Aunque los conceptos y opiniones contenidos en este documento han sido copiados y elaborados de buena fe y tomando fuentes que se consideran confiables. La ORGANIZACIÓN BANCOLOMBIA no se hace responsable por las decisiones u interpretaciones que puedan efectuarse con base en la anterior información.

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)

CANTI	DESCRIPCION	2.012	2013 py	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
1	CEO		42.000	43.298	44.575	45.832	47.070
1	JEFE ADM.Y FCIERO		30.000	30.927	31.839	32.737	33.621
1	JEFE COMERCIAL		30.000	30.927	31.839	32.737	33.621
1	ASISTENTE		9.600	9.897	10.189	10.476	10.759
	VALOR NOMINA ANUAL	120.365	111.600	115.048	118.442	121.782	125.071
4	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	20.982	33.505	34.540	35.559	36.562	37.549
4	PRESTACIONES SOCIALES	14.618	23.343	24.064	24.774	25.473	26.161
1	ARRRIENDO	12.420	12.822	13.219	-	-	-
1	SERVICIO LUZ	2.760	2.849	2.937	3.024	3.109	3.193
1	SERVICIO TELEFONO	1.080	1.115	1.149	1.183	1.217	1.250
1	SERVICIO DE INTERNET	1.800	1.858	1.916	1.972	2.028	2.083
1	SERVICIO DE AGUA	840	867	894	920	946	972
1	SERVICIO DE ASEO Y CAFETERIA	1.200	1.239	1.277	1.315	1.352	1.388
1	ALQUILER SERVIDORES (6) *	4.800	4.956	5.109	5.259	5.408	5.554
	RENOVACION CAMARA COMERCIAL	875	903	931	959	986	1.012
	DOMINIOS	2.500	2.581	2.661	2.739	2.816	2.893
	TOTAL SERVICIOS	28.275	29.191	30.093	17.372	17.862	18.344
	MUEBLES Y ENSERES	5.000		-	5.000		15.000
	EQUIPO DE COMPUTO	20.000	10.000	15.000	-	10.000	15.000
	INVERSION EN TECHNOLOGY	4.500					
	INVERSION EN RECHERCHE		4.500				
	INVERSION EN QUALITAS		4.500				
	INVERSION EN CONSULTING		4.500				
	TOTAL INVERSIONES	4.500	13.500	-	-	-	-
	ACTIVO FIJO		-	300.000			
	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000	5.000
	DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTO	10.000	15.000	12.500	7.500	5.000	12.500
	DEPRECIACION ACTIVO FIJO		-	30.000	30.000	30.000	30.000
	PROYECCION DE VENTAS	400000	120.000	50.000	55.000	60.500	66.550
	LEASING OFICINA			200.000			
	CUOTA LEASING			85.000	85.000	85.000	12.576
	CUOTA CAPITAL CRED.W	8.094	9.870	12.036			
	CUOTA INTERES CRED.W	5.284	3.509	1.343			
	DISTRIBUCION DIVIDENDOS				100.000	100.000	100.000

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S

ene-13

COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)

CANTI	DESCRIPCION	2013 py	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
1	JEFE DE OPERACIÓN	30.000	30.927	31.839	32.737	33.621
1	LIDER DE DESARROLLO	21.600	22.267	22.924	23.571	24.207
1	LIDER DE DISEÑO	21.600	22.267	22.924	23.571	24.207
	VALOR NOMINA ANUAL	73.200	75.462	77.688	79.879	82.036
3	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	15.388	15.864	16.080	20.387	22.783
	PRESTACIONES SOCIALES AÑO	15.311	15.784	16.250	16.708	17.159
1	DESARROLLADOR JUNIOR	13.200	13.608	14.009	14.404	14.793
1	DESARROLLADOR SENIOR	15.600	16.082	16.556	17.023	17.483
1	DISEÑADOR JUNIOR	13.200	13.608	14.009	14.404	14.793
1	DISEÑADOR SENIOR	15.600	16.082	16.556	17.023	17.483

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

NOMINAS

2012	BASICO	AUX.TRANSF.	BONIFICACION	SALUD 8,5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 4%
CIO	884	68	1.048	75	106	5	35
CTO	884	68	1.048	75	106	5	35
QUALITY LEADER	820	68	412	70	98	4	33
QUALITY MEMBER SENIOR	567	68	166	48	68	3	23
QUALITY MEMBER JUNIOR	567	68	166	48	68	3	23
DEVELOPMENT	820	68	412	70	98	4	33
DEVELOPMENT MEMBER SENIOR	720	68	412	61	86	4	29
DEVELOPMENT MEMBER JUNIOR	562	68	-	48	67	3	22
TOTAL MENSUAL	5.824	542	3.664	495	699	30	233

VALOR NOMINA MENSUAL DE OPERACIÓN	10.030
APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	1.748
PRESTACIONES SOCIALES	1.218
HONORARIOS PERSONAL DE APOYO	4.000
	10

2013-2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 4%	ICBF 3%	SENA 2%	CESANTIAS
CEO	3.500	298	420	18	140	105	70	292
JEFE ADM.Y FCIE	2.500	213	300	13	100	75	50	208
JEFE COMERCIAL	2.500	213	300	13	100	75	50	208
ASISTENTE	800	68	96	4	32	24	16	67
TOTAL MENSUAL	9.300	791	1.116	49	372	279	186	775

- * Los datos de 2012 corresponden a la nómina y estructura actual
- * Como la empresa fue creada antes de la vigencia de la ley 1429 los aportes se mantienen constantes
- * A partir del 2013 la estructura cambia por eso se establecen dos esquemas de nómina y costos
- * Para el cálculo de la Depreciación de Muebles y Enseres se toman 5 años
- * Para el cálculo de la Depreciación del Equipo de Computo se toman 2 años
- * Cada puesto de trabajo (mesa y silla) tiene un costo de \$850M
- * Cada equipo de procesamiento de datos (equipo con 2 monitores) tiene un costo de \$1,300M
- * El 2012 se proyecta basado en información a Junio y contratos vigentes
- * Credito Capital de Trabajo, Plazo 36 meses, interes 20%
- * Credito Leasing compra oficina, Plazo 36 meses, interes 20%

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S

NOMINAS

2013	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS
JEFE DE OPERAC	2.500	213	300	13	-	-	-	208
LIDER DE DESAR	1.800	153	216	9	-	-	-	150
LIDER DE DISEÑO	1.800	153	216	9	-	-	-	150
TOTAL MENSUAL	6.100	519	732	32	-	-	-	508

2014	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS
JEFE DE OPERAC	2.577	219	309	13	-	-	-	215
LIDER DE DESAR	1.856	158	223	10	-	-	-	155
LIDER DE DISEÑO	1.856	158	223	10	-	-	-	155
TOTAL MENSUAL	6.288	535	755	33	-	-	-	524

4	ALQUILER EQUIPOS ANUAL	4.800	4.948	5.094	5.238	5.379
	TOTAL POR SERVICIOS	62.400	64.328	66.226	68.093	69.932
	PROYECCION DE VENTAS	480.000	528.000	580.800	638.880	702.768

- * La operación para Technology se proyecta iniciar en Enero de 2013
Meses proyectados para el primer año **12**
- * Los Desarrolladores y Diseñadores se cancelan por servicios

2015	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 1%	ICBF 0,75	SENA 0,5%	CESANTIAS
JEFE DE OPERAC	2.653	226	318	14	27	20	13	221
LIDER DE DESAR	1.910	162	229	10	19	14	10	159
LIDER DE DISEÑ	1.910	162	229	10	19	14	10	159
TOTAL MENSUA	6.474	550	777	34	65	49	32	540

2016	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 2%	ICBF 1,5%	SENA 1,0%	CESANTIAS
JEFE DE OPERAC	2.728	232	327	14	55	41	27	227
LIDER DE DESAR	1.964	167	236	10	39	29	20	164
LIDER DE DISEÑ	1.964	167	236	10	39	29	20	164
TOTAL MENSUA	6.657	566	799	35	133	100	67	555

2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 3%	ICBF 2,25%	SENA 1,5%	CESANTIAS
JEFE DE OPERAC	2.802	238	336	15	84	63	42	233
LIDER DE DESAR	2.017	171	242	11	61	45	30	168
LIDER DE DISEÑ	2.017	171	242	11	61	45	30	168
TOTAL MENSUA	6.836	581	820	36	205	154	103	570

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S mar-13

COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)

CANT	DESCRIPCION	2013 py	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
1	JEFE DE INNOVACION	25.000	30.927	31.839	32.737	33.621
1	LIDER DE INVESTIGACION	18.000	22.267	22.924	23.571	24.207
	VALOR NOMINA ANUAL	43.000	53.194	54.764	56.308	57.828
2	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	9.039	11.183	12.745	13.104	13.458
	PRESTACIONES SOCIALES AÑO	8.994	11.127	11.455	11.778	12.096
1	MIEMBRO DE INVESTIGACION	13.000	13.402	13.797	14.186	14.569
1	ALQUILER EQUIPO MENSUAL	1.000	1.031	1.061	1.091	1.121
	TOTAL POR SERVICIOS	14.000	14.433	14.858	15.277	15.690
	PROYECCION DE VENTAS	100.000	200.000	220.000	242.000	266.200

- * La operación para Recherche se proyecta iniciar en Marzo de 2013
Meses proyectados para el primer año **10**
- * El miembro de Investigación se cancela por servicios
- * Esta empresa participa en convocatorias, las investigaciones y desarrollos de sus primeros años son aportadas a las empresas del grupo para su comercialización, para los dos últimos años se venden a otras compañías.

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S

NOMINAS

2013	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS
JEFE DE INNOVA	2.500	213	300	13	-	-	-	208
LIDER DE INVEST	1.800	153	216	9	-	-	-	150
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUA	4.300	366	516	22	-	-	-	358

2014	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS
JEFE DE INNOVA	2.577	219	309	13	-	-	-	215
LIDER DE INVEST	1.856	158	223	10	-	-	-	155
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUA	4.433	377	532	23	-	-	-	369

2015	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 1%	ICBF 0,75	SENA 0,5%	CESANTIAS
JEFE DE INNOVA	2.653	226	318	14	27	20	13	221
LIDER DE INVEST	1.910	162	229	10	19	14	10	159
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUA	4.564	388	548	24	46	34	23	380

2016	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 2%	ICBF 1,5%	SENA 1,0%	CESANTIAS
JEFE DE INNOVA	2.728	232	327	14	27	20	14	227
LIDER DE INVEST	1.964	167	236	10	20	15	10	164
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUA	4.692	399	563	24	47	35	23	391

2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 3%	ICBF 2,25%	SENA 1,5%	CESANTIAS
JEFE DE INNOVA	2.802	238	336	15	28	21	14	233
LIDER DE INVEST	2.017	171	242	11	20	15	10	168
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUA	4.819	410	578	25	48	36	24	402

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S

ene-14

COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S

NOMINAS

CANTI	DESCRIPCION	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
1	JEFE DE OPERACIONES	30.000	30.927	31.839	32.737
1	LIDER DE CALIDAD	21.600	22.267	22.924	23.571
1	LIDER DE DOCUMENTACION	21.600	22.267	22.924	23.571
	VALOR NOMINA ANUAL	73.200	75.462	77.688	79.879
3	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	15.388	15.864	18.080	20.387
	PRESTACIONES SOCIALES AÑO	15.311	15.784	16.250	16.708
1	DOCUMENTADOR JUNIOR	13.200	13.589	13.973	14.350
1	DOCUMENTADOR SENIOR	15.600	16.060	16.513	16.959
4	ALQUILER EQUIPO MENSUAL	4.800	4.942	5.081	5.218
	TOTAL POR SERVICIOS	33.600	34.591	35.567	36.527
	PROYECCION DE VENTAS	150.000	165.000	181.500	199.650

* La operación para Qualitas se proyecta iniciar en Enero de 2014
Meses proyectados para el primer año

12

2014	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS
JEFE DE OPERAC	2.500	213	300	13	-	-	-	208
LIDER DE CALIDA	1.800	153	216	9	-	-	-	150
LIDER DE DOCUN	1.800	153	216	9	-	-	-	150
TOTAL MENSUAL	6.100	519	732	32	-	-	-	508

2015	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS
JEFE DE OPERAC	2.577	219	309	13	-	-	-	215
LIDER DE CALIDA	1.856	158	223	10	-	-	-	155
LIDER DE DOCUN	1.856	158	223	10	-	-	-	155
TOTAL MENSUAL	6.288	535	755	33	-	-	-	524

2016	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 1%	ICBF 0,75	SENA 0,5%	CESANTIAS
JEFE DE OPERAC	2.653	226	318	14	27	20	13	221
LIDER DE CALIDA	1.910	162	229	10	19	14	10	159
LIDER DE DOCUN	1.910	162	229	10	19	14	10	159
TOTAL MENSUAL	6.474	550	777	34	65	49	32	540

2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 2%	ICBF 1,5%	SENA 1,1%	CESANTIAS
JEFE DE OPERAC	2.728	232	327	14	55	41	27	227
LIDER DE CALIDA	1.964	167	236	10	39	29	20	164
LIDER DE DOCUN	1.964	167	236	10	39	29	20	164
TOTAL MENSUAL	6.657	566	799	35	133	100	67	555

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S jun-14

COSTOS Y GASTOS (expresados en miles de pesos)

CANTI	DESCRIPCION	2014 py	2015 py	2016 py	2017 py
1	JEFE DE TECNOLOGIA	15.000	30.885	31.756	32.613
1	LIDER DE CONSULTORIA	10.800	22.334	23.094	23.879
	VALOR NOMINA ANUAL	25.800	53.219	54.850	56.492
2	APORTES Y SEGURIDAD SOCIAL	5.424	11.188	12.765	14.418
	PRESTACIONES SOCIALES AÑO	5.397	11.132	11.473	11.816
1	MIEMBRO DE CONSULTORIA	7.800	16.060	16.534	17.022
1	ALQUILER EQUIPO MENSUAL	600	1.218	1.252	1.286
	TOTAL POR SERVICIOS	8.400	17.278	17.786	18.308
	PROYECCION DE VENTAS	55.000	121.000	133.100	146.410

* La operación para Consulting se proyecta iniciar en Junio de 2014
Meses proyectados para el primer año

6

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S NOMINAS

2014	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS
JEFE DE TECNOL	2.500	213	300	13	-	-	-	208
LIDER DE CONSU	1.800	153	216	9	-	-	-	150
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUAL	4.300	366	516	22	-	-	-	358

2015	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 0%	ICBF 0%	SENA 0%	CESANTIAS
JEFE DE TECNOL	2.574	219	309	13	-	-	-	214
LIDER DE CONSU	1.861	158	223	10	-	-	-	155
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUAL	4.435	377	532	23	-	-	-	370

2016	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 1%	ICBF 0,75	SENA 0,5%	CESANTIAS
JEFE DE TECNOL	2.646	225	318	14	26	20	13	221
LIDER DE CONSU	1.924	164	231	10	19	14	10	160
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUAL	4.571	389	548	24	46	34	23	381

2017	BASICO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARP 0,522%	CAJAS 2%	ICBF 1,5%	SENA 1,1%	CESANTIAS
JEFE DE TECNOL	2.718	231	326	14	54	41	27	226
LIDER DE CONSU	1.990	169	239	10	40	30	20	166
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL MENSUAL	4.708	400	565	25	94	71	47	392

ICBF 3%	SENA 2%	CESANTIAS	NT. CESANTIA	PRIMA	VACACIONES
27	18	74	0,74	74	37
27	18	74	0,74	74	37
25	16	68	0,68	68	34
17	11	47	0,47	47	24
17	11	47	0,47	47	24
25	16	68	0,68	68	34
22	14	60	0,60	60	30
17	11	47	0,47	47	23
175	116	485	5	485	243

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
3	292	146
2	208	104
2	208	104
1	67	33
8	775	388

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	208	104
2	150	75
2	150	75
5	508	254

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	215	107
2	155	77
2	155	77
5	524	262

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	221	111
2	159	80
2	159	80
5	540	270

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	227	114
2	164	82
2	164	82
6	555	277

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	233	117
2	168	84
2	168	84
6	570	285

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	208	104
2	150	75
-	-	-
4	358	179

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	215	107
2	155	77
-	-	-
4	369	185

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	221	111
2	159	80
-	-	-
4	380	190

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	227	114
2	164	82
-	-	-
4	391	196

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	233	117
2	168	84
-	-	-
4	402	201

--	--	--

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	208	104
2	150	75
2	150	75
5	508	254

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	215	107
2	155	77
2	155	77
5	524	262

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	221	111
2	159	80
2	159	80
5	540	270

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	227	114
2	164	82
2	164	82
6	555	277

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	208	104
2	150	75
-	-	-
4	358	179

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	214	107
2	155	78
-	-	-
4	370	185

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	221	110
2	160	80
-	-	-
4	381	190

NT.CESANTIA!	PRIMA	VACACIONES
2	226	113
2	166	83
-	-	-
4	392	196

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE	145.717	-	-	-	-	-
Caja	717	-	-	-	-	-
Cuentas de Ahorros	5.000	-	-	-	-	-
Fondos	140.000	-	-	-	-	-
CUENTAS POR COBRAR	66.667	259.131	283.502	338.229	357.589	372.295
Clientes	66.667	20.000	8.333	9.167	10.083	11.092
Anticipo a Contratistas	-	-	-	-	-	-
Dividendos por cobrar	-	239.131	275.169	329.063	347.505	361.203
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	212.384	259.131	283.502	338.229	357.589	372.295
ACTIVO NO CORRIENTE						
INVERSIONES	4.500	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	25.000	35.000	50.000	55.000	65.000	95.000
Muebles y Equipo de Oficina	5.000	5.000	5.000	10.000	10.000	25.000
Equipo de Computo	20.000	30.000	45.000	45.000	55.000	70.000
ACTIVO FIJO			300.000	300.000	300.000	300.000
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	(11.000)	(27.000)	(70.500)	(110.000)	(147.000)	(194.500)
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina	1.000	2.000	3.000	5.000	7.000	12.000
Depreciación Equipo de Computo	10.000	25.000	37.500	45.000	50.000	62.500
Depreciacion Activo Fijo	-	-	30.000	60.000	90.000	120.000
OTROS ACTIVOS	51.500	82.500	82.500	82.500	82.500	82.500
Good - Will	50.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Cargos Diferidos	1.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	70.000	108.500	380.000	345.500	318.500	301.000
TOTAL ACTIVO	282.384	367.631	663.502	683.729	676.089	673.295
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	9.870	12.036	85.000	85.000	12.576	-
CUENTAS POR PAGAR	6.516	2.433	2.508	1.448	1.489	1.529
Costos y Gastos por pagar	6.356	2.433	2.508	1.448	1.489	1.529
Retención en la Fuente por pagar	160	-	-	-	-	-
IMPUESTOS POR PAGAR	55.817	-	-	-	-	-
OBLIGACIONES LABORALES	23.485	30.785	31.880	32.958	34.018	35.062
TOTAL PASIVO CORRIENTE	95.688	45.254	119.388	119.405	48.083	36.591
PASIVO A LARGO PLAZO						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	12.036	-	97.576	12.576	-	-
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS	17.000	34.735	202.315	349.610	447.592	402.392
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES	30.000	30.000	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	59.036	64.735	299.891	362.186	447.592	402.392
TOTAL PASIVO	154.724	109.989	419.279	481.591	495.675	438.983
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	103.660	233.643	120.223	78.138	56.414
UTILIDAD DEL EJERCICIO	103.660	129.983	(13.420)	57.915	78.276	153.898
TOTAL PATRIMONIO	127.660	257.643	244.223	202.138	180.414	234.312
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	282.384	367.632	663.502	683.729	676.089	673.295
	0	(0)	0	0	(0)	(0)

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)**

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES	400.000	120.000	50.000	55.000	60.500	66.550
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO	10.000	15.000	12.500	7.500	5.000	12.500
UTILIDAD BRUTA	390.000	105.000	37.500	47.500	55.500	54.050
MARGEN BRUTO	98%	88%	75%	86%	92%	81%
GASTOS OPERACIONALES	184.240	197.639	203.746	196.148	201.679	207.124
DEPRECIACION MUEBLES	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000	5.000
DEPRECIACION ACTIVO FIJO	-	-	30.000	30.000	30.000	30.000
UTILIDAD OPERACIONAL	204.760	(93.639)	(197.246)	(180.648)	(178.179)	(188.074)
MARGEN OPERACIONAL	51%	-78%	-394%	-328%	-295%	-283%
EBITDA	215.760	(77.639)	(183.746)	(171.148)	(171.179)	(170.574)
EBITDA /VENTAS	54%	-65%	-367%	-311%	-283%	-256%
GASTOS FINANCIEROS	5.284	3.509	86.343	85.000	85.000	12.576
OTROS GASTOS /OTROS INGRESOS	40.000	12.000	5.000	5.500	6.050	6.655
DIVIDENDOS	-	239.131	275.169	329.063	347.505	361.203
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	159.476	(109.148)	(288.589)	(271.148)	(269.229)	(207.305)
IMPUESTOS	55.817	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA	103.660	129.983	(13.420)	57.915	78.276	153.898

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S**ene-13****BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)**

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE	5.000	55.752	70.588	85.810	103.122	122.734
Caja	-	752	588	5.810	3.122	22.734
Fondos	5.000	55.000	70.000	80.000	100.000	100.000
CUENTAS POR COBRAR	-	240.000	264.000	290.400	319.440	351.384
Clientes	-	240.000	264.000	290.400	319.440	351.384
Anticipo a Contratistas	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.000	295.752	334.588	376.210	422.562	474.118
ACTIVO NO CORRIENTE						
INVERSIONES	-	-	-	-	-	-
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	-	-	-	-	-	-
Muebles y Equipo de Oficina	-	-	-	-	-	-
Equipo de Computo	-	-	-	-	-	-
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-	-	-	-	-	-
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina	-	-	-	-	-	-
Depreciación Equipo de Computo	-	-	-	-	-	-
OTROS ACTIVOS	-	-	-	-	-	-
Good - Will	-	-	-	-	-	-
Cargos Diferidos	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO	5.000	295.752	334.588	376.210	422.562	474.118
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	-	5.408	5.575	5.740	5.901	6.061
Costos y Gastos por pagar	-	5.200	5.361	5.519	5.674	5.828
Retención en la Fuente por pagar	-	208	214	221	227	233
IMPUESTOS POR PAGAR	-	-	-	30.142	68.237	115.653

OBLIGACIONES LABORALES	-	19.643	20.250	20.993	21.735	22.476
TOTAL PASIVO CORRIENTE	-	25.051	25.825	56.875	95.873	144.189
PASIVO A LARGO PLAZO						
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS	-	-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	-	25.051	25.825	56.875	95.873	144.189
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-	265.701	303.762	314.335	321.688	324.929
TOTAL PATRIMONIO	5.000	270.701	308.762	319.335	326.688	329.929
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	5.000	295.752	334.588	376.210	422.562	474.118
	-	(0)	0	0	0	(0)

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S ene-13
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES		480.000	528.000	580.800	638.880	702.768
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO		-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA		480.000	528.000	580.800	638.880	702.768
MARGEN BRUTO		100%	100%	100%	100%	100%
GASTOS OPERACIONALES		166.299	171.438	178.243	185.067	191.909
DEPRECIACION MUEBLES		-	-	-	-	-
DEPRECIACION ACTIVO FIJO		-	-	-	-	-
UTILIDAD OPERACIONAL		313.701	356.562	402.557	453.813	510.859
MARGEN OPERACIONAL		65%	68%	69%	71%	73%
EBITDA		313.701	356.562	402.557	453.813	510.859
EBITDA /VENTAS		65%	68%	69%	71%	73%
GASTOS FINANCIEROS		-	-	-	-	-
OTROS GASTOS		48.000	52.800	58.080	63.888	70.277
DIVIDENDOS						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		265.701	303.762	344.477	389.925	440.582
IMPUESTOS		-	-	30.142	68.237	115.653
UTILIDAD NETA		265.701	303.762	314.335	321.688	324.929

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S mar-13
BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE		12.560	12.543	-	-	-
Caja		-	-	-	-	-
Fondos		12.560	12.543	-	-	-
CUENTAS POR COBRAR		-	-	44.000	48.400	53.240
Cientes		-	-	44.000	48.400	53.240
Anticipo a Contratistas						
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		12.560	12.543	44.000	48.400	53.240
ACTIVO NO CORRIENTE						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO						
Muebles y Equipo de Oficina						

Equipo de Computo						
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA		-	-	-	-	-
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina		-				
Depreciación Equipo de Computo						
OTROS ACTIVOS		-	-	-	-	-
Good - Will						
Cargos Diferidos						
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO		12.560	12.543	44.000	48.400	53.240
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR		1.456	1.251	1.288	1.324	1.360
Costos y Gastos por pagar		1.400	1.203	1.238	1.273	1.307
Retención en la Fuente por pagar		56	48	50	51	52
IMPUESTOS POR PAGAR		-	-	2.724	6.179	10.482
OBLIGACIONES LABORALES		6.103	6.292	6.580	6.766	6.948
TOTAL PASIVO CORRIENTE		7.559	7.543	10.592	14.269	18.790
PASIVO A LARGO PLAZO						
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS		-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO		7.559	7.543	10.592	14.269	18.790
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO		5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES		-	-			
UTILIDAD DEL EJERCICIO		0	(0)	28.408	29.131	29.449
TOTAL PATRIMONIO		5.000	5.000	33.408	34.131	34.449
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		12.560	12.543	44.000	48.400	53.240
		0	0	0	0	0

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S		mar-13				
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)						
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES		100.000	200.000	220.000	242.000	266.200
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO		-	-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA		100.000	200.000	220.000	242.000	266.200
MARGEN BRUTO		100%	100%	100%	100%	100%
GASTOS OPERACIONALES		75.034	89.936	93.821	96.467	99.072
DEPRECIACION MUEBLES		-	-	-	-	-
DEPRECIACION ACTIVO FIJO		-	-	-	-	-
UTILIDAD OPERACIONAL		24.966	110.064	126.179	145.533	167.128
MARGEN OPERACIONAL		25%	55%	57%	60%	63%
EBITDA		24.966	110.064	126.179	145.533	167.128
EBITDA /VENTAS		25%	55%	57%	60%	63%
GASTOS FINANCIEROS		-	-	-	-	-
OTROS GASTOS		24.966	110.064	95.047	110.223	127.197
DIVIDENDOS						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		0	(0)	31.132	35.310	39.931
IMPUESTOS		-	-	2.724	6.179	10.482
UTILIDAD NETA		0	(0)	28.408	29.131	29.449

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S		ene-14				
BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)						
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE		-	-	4.933	14.473	22.689
Caja			-	933	473	689
Fondos			-	4.000	14.000	22.000
CUENTAS POR COBRAR			25.000	27.500	30.250	33.275
Cientes			25.000	27.500	30.250	33.275
Anticipo a Contratistas			-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			25.000	32.433	44.723	55.964
ACTIVO NO CORRIENTE						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO						
Muebles y Equipo de Oficina			-	-	-	-
Equipo de Computo			-	-	-	-
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA						
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina			-	-	-	-
Depreciación Equipo de Computo			-	-	-	-
OTROS ACTIVOS						
Good - Will			-	-	-	-
Cargos Diferidos			-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES						
TOTAL ACTIVO			25.000	32.433	44.723	55.964
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR			2.800	2.883	2.964	3.044
Costos y Gastos por pagar			2.800	2.883	2.964	3.044
Retención en la Fuente por pagar			-	-	-	-
IMPUESTOS POR PAGAR					1.380	4.582
OBLIGACIONES LABORALES			19.699	20.250	20.993	21.735
TOTAL PASIVO CORRIENTE			22.499	23.133	25.337	29.361
PASIVO A LARGO PLAZO						
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS						
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES						
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO						
TOTAL PASIVO			22.499	23.133	25.337	29.361
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO			5.000	5.000	5.000	5.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES				(2.499)		
UTILIDAD DEL EJERCICIO			(2.499)	6.799	14.387	21.602
TOTAL PATRIMONIO			2.501	9.300	19.387	26.602
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			25.000	32.433	44.723	55.964
			(0)	(0)	(0)	0

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S		ene-14				
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)						
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES			150.000	165.000	181.500	199.650
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO			-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA			150.000	165.000	181.500	199.650
MARGEN BRUTO			100%	100%	100%	100%

GASTOS OPERACIONALES			137.499	141.701	147.584	153.500
DEPRECIACION MUEBLES			-	-	-	-
DEPRECIACION ACTIVO FIJO			-	-	-	-
UTILIDAD OPERACIONAL			12.501	23.299	33.916	46.150
MARGEN OPERACIONAL			8%	14%	19%	23%
EBITDA			12.501	23.299	33.916	46.150
EBITDA /VENTAS			8%	14%	19%	23%
GASTOS FINANCIEROS						
OTROS GASTOS			15.000	16.500	18.150	19.965
DIVIDENDOS						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			(2.499)	6.799	15.766	26.185
IMPUESTOS			-	-	1.380	4.582
UTILIDAD NETA			(2.499)	6.799	14.387	21.602

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S jun-14
BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE		-	7.873	13.189	13.866	19.814
Caja		-	873	189	866	814
Fondos		-	7.000	13.000	13.000	19.000
CUENTAS POR COBRAR		-	9.167	20.167	22.183	24.402
Clientes		-	9.167	20.167	22.183	24.402
Anticipo a Contratistas		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		-	17.040	33.356	36.049	44.216
ACTIVO NO CORRIENTE						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		-	-	-	-	-
Muebles y Equipo de Oficina		-	-	-	-	-
Equipo de Computo		-	-	-	-	-
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA		-	-	-	-	-
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina		-	-	-	-	-
Depreciación Equipo de Computo		-	-	-	-	-
OTROS ACTIVOS		-	-	-	-	-
Good - Will		-	-	-	-	-
Cargos Diferidos		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO		-	17.040	33.356	36.049	44.216
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR		-	1.456	1.497	1.541	1.587
Costos y Gastos por pagar		-	1.400	1.440	1.482	1.526
Retención en la Fuente por pagar		-	56	58	59	61
IMPUESTOS POR PAGAR		-	-	-	2.005	5.379
OBLIGACIONES LABORALES		-	6.103	6.295	6.591	6.894
TOTAL PASIVO CORRIENTE		-	7.559	7.792	10.137	13.859
PASIVO A LARGO PLAZO						
OBLIGACIONES FINANCIERAS		-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS		-	-	-	-	-
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO		-	7.559	7.792	10.137	13.859
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO		-	5.000	5.000	5.000	5.000

UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES		-	-	4.480		
UTILIDAD DEL EJERCICIO		-	4.480	16.083	20.912	25.356
TOTAL PATRIMONIO		-	9.480	25.563	25.912	30.356
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		-	17.039	33.355	36.049	44.215
		-	0	0	0	0

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S **jun-14**
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES			55.000	121.000	133.100	146.410
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO			-	-	-	-
UTILIDAD BRUTA			55.000	121.000	133.100	146.410
MARGEN BRUTO			100%	100%	100%	100%
GASTOS OPERACIONALES			45.020	92.817	96.873	101.034
DEPRECIACION MUEBLES			-	-	-	-
DEPRECIACION ACTIVO FIJO			-	-	-	-
UTILIDAD OPERACIONAL			9.980	28.183	36.227	45.376
MARGEN OPERACIONAL			18%	23%	27%	31%
EBITDA			9.980	28.183	36.227	45.376
EBITDA /VENTAS			18%	23%	27%	31%
GASTOS FINANCIEROS						
OTROS GASTOS			5.500	12.100	13.310	14.641
DIVIDENDOS						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			4.480	16.083	22.917	30.735
IMPUESTOS			-	-	2.005	5.379
UTILIDAD NETA			4.480	16.083	20.912	25.356

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

INDICADORES

2.012 2.013 2.014 2.015 2.016 2.017

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	2,1	1,4	2,8	5,4	5,9	5,5
PRUEBA ACIDA	0,0	0,3	2,4	4,6	5,0	4,6
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	74%	36%	55%	80%	92%	100%
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	2,0	2,0	0,5	0,3	0,3	0,3
ROTACION DE CARTERA	2,0	2,6	3,6	2,0	2,0	2,0
DIAS DE CARTERA	181	140	100	180	180	180

INDICES DE RENTABILIDAD

ROI (OPERATIVO)	75%	-55%	-111%	-79%	-79%	-92%
ROI (NETO)	37%	81%	174%	180%	189%	207%
ROE (OPERATIVO)	163%	-58%	-59%	-41%	-39%	-42%
ROE (NETO)	81%	85%	93%	95%	95%	95%
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	125%	85%	93%	95%	95%	95%
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	57%	81%	174%	180%	189%	207%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO	59%	70%	19%	15%	16%	18%
CUBRIMIENTO DE INTERESES	26	(9)	(20)			
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO	1,8	1,5	4,2	9,6	24,4	446,2
ESTRUCTURA FINANCIERA						
* CORRIENTE	96.867	45.218	34.388	34.405	35.507	36.591
* DE CAPITAL	190.894	235.282	332.248	437.971	451.909	446.224
MARGEN BRUTO	98%	88%	75%	86%	92%	81%
MARGEN ANTES DE IMPTOS	39%	114%	616%	753%	707%	634%

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	
PRUEBA ACIDA	
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	
DIAS DE CARTERA	

INDICES DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DE ACTIVOS OPERATIVOS	
RENTABILIDAD DE ACTIVOS NETOS	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO OPERATIVO	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO	
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO	
CUBRIMIENTO DE INTERESES	
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO	
ESTRUCTURA CORRIENTE	
ESTRUCTURA DE CAPITAL	
MARGEN BRUTO	
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS	

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S

INDICADORES

2.012 2.013 2.014 2.015 2.016 2.017

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	-	11,8	13,0	6,6	4,4	3,3
PRUEBA ACIDA	-	2,2	2,7	1,5	1,1	0,9
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	100%	100%	100%	100%	100%	100%
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	-	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5
ROTACION DE CARTERA	0	2	2	2	2	2
DIAS DE CARTERA	-	180	180	180	180	180

INDICES DE RENTABILIDAD

ROI (OPERATIVO)	0%	106%	107%	107%	107%	108%
ROI (NETO)	0%	90%	91%	84%	76%	69%
ROE (OPERATIVO)	0%	116%	115%	126%	139%	155%
ROE (NETO)	0%	98%	98%	98%	98%	98%
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	0%	98%	98%	108%	119%	134%

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	
PRUEBA ACIDA	
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	
DIAS DE CARTERA	

INDICES DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DE ACTIVOS OPERATIVOS	
RENTABILIDAD DE ACTIVOS NETOS	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO OPERATIVO	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO	
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	

RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	0%	90%	91%	92%	92%	93%
--------------------------------------	----	-----	-----	-----	-----	-----

RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO	0%	8%	8%	15%	23%	30%
CUBRIMIENTO DE INTERESES						
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO						
ESTRUCTURA FINANCIERA						
* CORRIENTE	-	25.051	25.825	56.875	95.873	144.189
* DE CAPITAL	5.000	270.701	308.762	319.335	326.688	329.929
MARGEN BRUTO	0%	100%	100%	100%	100%	100%
MARGEN ANTES DE IMPTOS	0%	55%	58%	59%	61%	63%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO
CUBRIMIENTO DE INTERESES
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO
ESTRUCTURA FINANCIERA
ESTRUCTURA CORRIENTE
ESTRUCTURA DE CAPITAL
MARGEN BRUTO
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S

INDICADORES

2.013 2.014 2.015 2.016 2.017

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	3,6	13,6	6,9	4,6	3,4
PRUEBA ACIDA	1,0	8,3	4,3	2,9	2,2
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	100%	100%	100%	100%	100%
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	3,6	1,9	1,9	1,8	1,7
ROTACION DE CARTERA	5	5	5	5	5
DIAS DE CARTERA	72	72	72	72	72

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE
PRUEBA ACIDA
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR
DIAS DE CARTERA

INDICES DE RENTABILIDAD

ROI (OPERATIVO)	91%	107%	108%	108%	109%
ROI (NETO)	54%	88%	81%	74%	67%
ROE (OPERATIVO)	125%	116%	126%	138%	154%
ROE (NETO)	75%	95%	95%	95%	95%
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	75%	95%	104%	115%	129%
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	54%	88%	89%	90%	91%

INDICES DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DE ACTIVOS OPERATIVOS
RENTABILIDAD DE ACTIVOS NETOS
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO OPERATIVO
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO	27,5%	7,4%	14,5%	21,8%	29,4%
CUBRIMIENTO DE INTERESES					
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO					
ESTRUCTURA FINANCIERA					
* CORRIENTE	7.559	7.543	16.984	29.323	45.192
* DE CAPITAL	19.966	95.064	100.063	105.100	108.625
MARGEN BRUTO	100%	100%	100%	100%	100%
MARGEN ANTES DE IMPTOS	15%	45%	47%	50%	53%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO
CUBRIMIENTO DE INTERESES
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO
ESTRUCTURA FINANCIERA
ESTRUCTURA CORRIENTE
ESTRUCTURA DE CAPITAL
MARGEN BRUTO
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S

INDICADORES

2.014 2.015 2.016 2.017

INDICES DE LIQUIDEZ

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	5,5	5,7	3,8	2,8
PRUEBA ACIDA	2,1	2,2	1,4	1,0
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	100%	100%	100%	100%
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	1,2	1,2	1,3	1,3
ROTACION DE CARTERA	2,0	2,0	2,0	2,0
DIAS DE CARTERA	180	180	180	180

RAZON CORRIENTE				
PRUEBA ACIDA				
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE				
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE				
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR				
DIAS DE CARTERA				

INDICES DE RENTABILIDAD

ROI (OPERATIVO)	123%	124%	126%	128%
ROI (NETO)	110%	112%	104%	95%
ROE (OPERATIVO)	107%	107%	118%	130%
ROE (NETO)	96%	97%	97%	97%
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	96%	97%	106%	117%
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	110%	112%	114%	115%

INDICES DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DE ACTIVOS OPERATIVOS				
RENTABILIDAD DE ACTIVOS NETOS				
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO OPERATIVO				
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO				
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS				
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS				

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO	18%	17%	27%	36%
CUBRIMIENTO DE INTERESES				
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO				
ESTRUCTURA FINANCIERA				
* CORRIENTE	22.443	23.133	38.250	56.224
* DE CAPITAL	140.000	153.500	154.057	153.240
MARGEN BRUTO	100%	100%	100%	100%
MARGEN ANTES DE IMPTOS	90%	90%	90%	90%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO				
CUBRIMIENTO DE INTERESES				
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO				
ESTRUCTURA CORRIENTE				
ESTRUCTURA DE CAPITAL				
MARGEN BRUTO				
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS				

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S

INDICADORES

2.014	2.015	2.016	2.017
-------	-------	-------	-------

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	10,8	13,9	6,4	4,1
PRUEBA ACIDA	5,2	6,2	2,8	1,8
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	100%	100%	100%	100%
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	1,0	1,1	1,1	1,1
ROTACION DE CARTERA	2,0	2,0	2,0	2,0
DIAS DE CARTERA	180	180	180	180

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE				
PRUEBA ACIDA				
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE				
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE				
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR				
DIAS DE CARTERA				

INDICES DE RENTABILIDAD

ROI (OPERATIVO)	103%	112%	112%	113%
ROI (NETO)	93%	100%	92%	84%
ROE (OPERATIVO)	101%	106%	116%	129%
ROE (NETO)	91%	96%	96%	96%
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	91%	96%	105%	116%
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	93%	100%	101%	102%

INDICES DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DE ACTIVOS OPERATIVOS				
RENTABILIDAD DE ACTIVOS NETOS				
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO OPERATIVO				
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO				
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS				
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS				

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO	9%	7%	16%	24%
---------------	----	----	-----	-----

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO				
---------------	--	--	--	--

CUBRIMIENTO DE INTERESES				
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO				
ESTRUCTURA FINANCIERA				
* CORRIENTE	4.957	7.792	18.614	31.540
* DE CAPITAL	54.500	113.900	114.308	113.709
MARGEN BRUTO	100%	100%	100%	100%
MARGEN ANTES DE IMPTOS	90%	90%	90%	90%

CUBRIMIENTO DE INTERESES
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO
ESTRUCTURA CORRIENTE
ESTRUCTURA DE CAPITAL
MARGEN BRUTO
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS

ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE
(ACTIVO CORRIENTE - CUENTAS POR COBRAR) / PASIVO CORRIENTE
ACTIVO CORRIENTE / ACTIVO TOTAL
VENTAS/ACTIVO CORRIENTE
VENTAS A CREDITO /PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR
360 / ROTACION DE CARTERA

UTILIDAD OPERACIONAL / ACTIVOS
UTILIDAD NETA / ACTIVOS
UTILIDAD OPERACIONAL / PATRIMONIO
UTILIDAD NETA / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS /ACTIVOS

PASIVO TOTAL/ ACTIVO TOTAL
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS/ INTERESES
PATRIMONIO / ACTIVOS FIJOS
PASIVOS A CORTO PLAZO
PASIVO A LARGO PLAZO + PATRIMONIO
UTILIDAD BRUTA / VENTAS
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / VENTAS

ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE
(ACTIVO CORRIENTE - CUENTAS POR COBRAR) / PASIVO CORRIENTE
ACTIVO CORRIENTE / ACTIVO TOTAL
VENTAS/ACTIVO CORRIENTE
VENTAS A CREDITO /PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR
360 / ROTACION DE CARTERA

UTILIDAD OPERACIONAL / ACTIVOS
UTILIDAD NETA / ACTIVOS
UTILIDAD OPERACIONAL / PATRIMONIO
UTILIDAD NETA / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / PATRIMONIO

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS /ACTIVOS

PASIVO TOTAL/ ACTIVO TOTAL
UTILIDAD OPERACIONAL / INTERESES
PATRIMONIO / ACTIVOS FIJOS
PASIVOS A CORTO PLAZO
PASIVO A LARGO PLAZO + PATRIMONIO
UTILIDAD BRUTA / VENTAS
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / VENTAS

ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE
(ACTIVO CORRIENTE - CUENTAS POR COBRAR) / PASIVO CORRIENTE
ACTIVO CORRIENTE / ACTIVO TOTAL
VENTAS/ACTIVO CORRIENTE
VENTAS A CREDITO /PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR
360 / ROTACION DE CARTERA

UTILIDAD OPERACIONAL / ACTIVOS
UTILIDAD NETA / ACTIVOS
UTILIDAD OPERACIONAL / PATRIMONIO
UTILIDAD NETA / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS /ACTIVOS

PASIVO TOTAL/ ACTIVO TOTAL
UTILIDAD OPERACIONAL / INTERESES
PATRIMONIO / ACTIVOS FIJOS
PASIVOS A CORTO PLAZO
PASIVO A LARGO PLAZO + PATRIMONIO
UTILIDAD BRUTA / VENTAS
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / VENTAS

ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE
(ACTIVO CORRIENTE - CUENTAS POR COBRAR) / PASIVO CORRIENTE
ACTIVO CORRIENTE / ACTIVO TOTAL
VENTAS/ACTIVO CORRIENTE
VENTAS A CREDITO /PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR
360 / ROTACION DE CARTERA

UTILIDAD OPERACIONAL / ACTIVOS
UTILIDAD NETA / ACTIVOS
UTILIDAD OPERACIONAL / PATRIMONIO
UTILIDAD NETA / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS /ACTIVOS

PASIVO TOTAL/ ACTIVO TOTAL
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS/ INTERESES
PATRIMONIO / ACTIVOS FIJOS
PASIVOS A CORTO PLAZO
PASIVO A LARGO PLAZO + PATRIMONIO
UTILIDAD BRUTA / VENTAS
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / VENTAS

ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE
(ACTIVO CORRIENTE - CUENTAS POR COBRAR) / PASIVO CORRIENTE
ACTIVO CORRIENTE / ACTIVO TOTAL
VENTAS/ACTIVO CORRIENTE
VENTAS A CREDITO /PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR
360 / ROTACION DE CARTERA

UTILIDAD OPERACIONAL / ACTIVOS
UTILIDAD NETA / ACTIVOS
UTILIDAD OPERACIONAL / PATRIMONIO
UTILIDAD NETA / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS /ACTIVOS

PASIVO TOTAL/ ACTIVO TOTAL

UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS/ INTERESES
PATRIMONIO / ACTIVOS FIJOS
PASIVOS A CORTO PLAZO
PASIVO A LARGO PLAZO + PATRIMONIO
UTILIDAD BRUTA / VENTAS
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / VENTAS

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S

FLUJO DE CAJA (expresados en miles de pesos)

DESCRIPCION	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INVERSION INICIAL	(24.000)					
SALDO INICIAL DE CAJA	24.000	145.717	-	-	-	-
ENTRADAS DE EFECTIVO:	333.333	100.000	480.798	50.313	66.500	76.370
Ventas realmente cobradas	333.333	100.000	41.667	45.833	50.417	55.458
Ingresos por Dividendos		-	239.131	4.480	16.083	20.912
Disminución de activos con entrada real de efectivo						
Aumento de pasivos, que impliquen nuevos recursos de efectivo	-	-	200.000			
Aumento de capital en efectivo						
SALIDAS DE EFECTIVO:	238.616	271.617	654.972	359.742	369.722	322.264
Compras efectivamente pagadas	1.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
Costos y gastos pagados en el periodo	199.522	179.930	260.701	252.242	257.222	189.764
Inversiones	4.500	13.500	-	-	-	-
Aumento de activos, con salida real de efectivo	25.000	10.000	315.000	5.000	10.000	30.000
Disminución de pasivos por pago en efectivo	8.094	9.870	76.771	-	-	-
Impuestos efectivamente pagados		55.817	-	-	-	-
Pago de dividendos ó reparto de utilidades		-	-	100.000	100.000	100.000
FLUJO NETO DEL PERIODO	(24.000)	118.717	(25.900)	(174.174)	(309.429)	(245.894)
SALDO FINAL DE CAJA	145.717	-	-	-	-	-
TASA DE OPORTUNIDAD	20,00%					
TIR	202,80%					
VNA	(\$ 397.281)					

SYSTEMICO TECHNOLOGY S.A.S

ene-13

FLUJO DE CAJA (expresados en miles de pesos)

DESCRIPCION		2013 py	2014 py	2015 py	2016 py
INVERSION INICIAL		(5.000)			
SALDO INICIAL DE CAJA		5.000	55.752	70.588	85.810
ENTRADAS DE EFECTIVO:		240.000	264.000	290.400	319.440
Ventas realmente cobradas		240.000	264.000	290.400	319.440
Ingresos por Dividendos					
Disminución de activos con entrada real de efectivo					
Aumento de pasivos, que impliquen nuevos recursos de efectivo					
Aumento de capital en efectivo					
SALIDAS DE EFECTIVO:		189.248	198.412	209.590	251.460
Compras efectivamente pagadas		189.248	198.412	209.590	221.318
Costos y gastos pagados en el periodo					
Inversiones					
Aumento de activos, con salida real de efectivo					
Disminución de pasivos por pago en efectivo					
Impuestos efectivamente pagados		-	-	-	30.142
Pago de dividendos ó reparto de utilidades		-			
FLUJO NETO DEL PERIODO		55.752			
SALDO FINAL DE CAJA		55.752	70.588	85.810	103.122
TASA DE OPORTUNIDAD	20,00%				
TIR	350,85%				

VNA	\$ 46.460
-----	-----------

SYSTEMICO RECHERCHE S.A.S

mar-13

FLUJO DE CAJA (expresados en miles de pesos)

DESCRIPCION	2013 py	2014 py	2015 py	2016 py
INVERSION INICIAL				
SALDO INICIAL DE CAJA				
ENTRADAS DE EFECTIVO:				
Ventas realmente cobradas				
Ingresos por Dividendos				
Disminución de activos con entrada real de efectivo				
Aumento de pasivos, que impliquen nuevos recursos de efectivo				
Aumento de capital en efectivo				
SALIDAS DE EFECTIVO:				
Compras efectivamente pagadas				
Costos y gastos pagados en el periodo				
Inversiones				
Aumento de activos, con salida real de efectivo				
Disminución de pasivos por pago en efectivo				
Impuestos efectivamente pagados				
Pago de dividendos ó reparto de utilidades				
FLUJO NETO DEL PERIODO				
SALDO FINAL DE CAJA				

SYSTEMICO QUALITAS S.A.S

ene-14

FLUJO DE CAJA (expresados en miles de pesos)

DESCRIPCION	2.014	2.015	2.016	2.017
INVERSION INICIAL	(5.000)			
SALDO INICIAL DE CAJA	5.000	-	4.933	14.473
ENTRADAS DE EFECTIVO:	125.000	137.500	151.250	166.375
Ventas realmente cobradas	125.000	137.500	151.250	166.375
Ingresos por Dividendos				
Disminución de activos con entrada real de efectivo				
Aumento de pasivos, que impliquen nuevos recursos de efectivo				
Aumento de capital en efectivo				
SALIDAS DE EFECTIVO:	130.000	135.068	146.077	163.073
Compras efectivamente pagadas				
Costos y gastos pagados en el periodo	130.000	135.068	141.777	148.686
Inversiones				
Aumento de activos, con salida real de efectivo				
Disminución de pasivos por pago en efectivo				
Impuestos efectivamente pagados				
Pago de dividendos ó reparto de utilidades			4.300	14.387
FLUJO NETO DEL PERIODO	0	2.432	10.106	17.775
SALDO FINAL DE CAJA	0	4933	14473	22689

TASA DE OPORTUNIDAD	20,00%
TIR	149,20%
VNA	\$ 332.505

SYSTEMICO CONSULTING S.A.S		jun-14			
FLUJO DE CAJA (expresados en miles de pesos)					
DESCRIPCION		2.014	2.015	2.016	2.017
INVERSION INICIAL		(5.000)			
SALDO INICIAL DE CAJA		5.000	7.873	13.189	13.866
ENTRADAS DE EFECTIVO:		45.833	100.833	110.917	122.008
Ventas realmente cobradas		45.833	100.833	110.917	122.008
Ingresos por Dividendos					
Disminución de activos con entrada real de efectivo					
Aumento de pasivos, que impliquen nuevos recursos de efectivo					
Aumento de capital en efectivo					
SALIDAS DE EFECTIVO:		42.961	101.604	118.134	128.106
Compras efectivamente pagadas					
Costos y gastos pagados en el periodo		42.961	97.124	102.051	107.195
Inversiones					
Aumento de activos, con salida real de efectivo					
Disminución de pasivos por pago en efectivo					
Impuestos efectivamente pagados					
Pago de dividendos ó reparto de utilidades			4.480	16.083	20.912
FLUJO NETO DEL PERIODO		7.873	7.102	5.971	7.768
SALDO FINAL DE CAJA		7.873	13.189	13.866	19.814
TASA DE OPORTUNIDAD	20,00%				
TIR	161,40%				
VNA	\$ 223.339				

SYSTEMICO (CONSOLIDADO)

BALANCE GENERAL (expresado en miles de pesos)

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
ACTIVO						
DISPONIBLE	150.717	68.312	62.780	98.298	152.666	234.713
Caja	717	752	780	298	2.666	4.713
Cuentas de Ahorros	5.000	-	2.000	8.000	50.000	30.000
Fondos	145.000	67.560	60.000	90.000	100.000	200.000
CUENTAS POR COBRAR	66.667	260.000	306.500	391.233	430.357	473.392
Cientes	66.667	260.000	306.500	391.233	430.357	473.392
Anticipo a Contratistas	-	-	-	-	-	-
Dividendos por cobrar	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	217.384	328.312	369.280	489.531	583.022	708.106
ACTIVO NO CORRIENTE						
INVERSIONES	4.500	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	25.000	35.000	50.000	55.000	65.000	95.000
Muebles y Equipo de Oficina	5.000	5.000	5.000	10.000	10.000	25.000
Equipo de Computo	20.000	30.000	45.000	45.000	55.000	70.000
ACTIVO FIJO	-	-	300.000	300.000	300.000	300.000
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	(11.000)	(27.000)	(70.500)	(110.000)	(147.000)	(194.500)
Depreciación Muebles y Equipo de Oficina	1.000	2.000	3.000	5.000	7.000	12.000
Depreciación Equipo de Computo	10.000	25.000	37.500	45.000	50.000	62.500
Depreciacion Activo Fijo	-	-	30.000	60.000	90.000	120.000
OTROS ACTIVOS	51.500	82.500	82.500	82.500	82.500	82.500
Good - Will	50.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Cargos Diferidos	1.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	70.000	108.500	380.000	345.500	318.500	301.000
TOTAL ACTIVO	287.384	436.812	749.280	835.031	901.522	1.009.106
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	9.870	12.036	85.000	85.000	12.576	-
CUENTAS POR PAGAR	6.516	9.296	13.590	12.856	13.220	13.580
Costos y Gastos por pagar	6.356	9.033	13.271	12.527	12.882	13.233
Retención en la Fuente por pagar	160	264	319	329	338	347
IMPUESTOS POR PAGAR	55.817	54.794	6.005	44.570	68.141	115.544
OBLIGACIONES LABORALES	23.485	56.532	84.225	87.076	90.103	93.116
TOTAL PASIVO CORRIENTE	95.688	132.658	188.820	229.503	184.040	222.240
PASIVO A LARGO PLAZO						
OBLIGACIONES FINANCIERAS	12.036	-	97.576	12.576	-	-
CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS	17.000	34.735	202.315	349.610	447.592	402.392
CUENTAS POR PAGAR A PARTICULARES	30.000	30.000	-	-	-	-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	59.036	64.735	299.891	362.186	447.592	402.392
TOTAL PASIVO	154.724	197.393	488.711	591.689	631.632	624.632
PATRIMONIO						
CAPITAL AUTORIZADO Y PAGADO	29.000	34.000	44.000	44.000	44.000	44.000
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	103.660	205.419	116.570	99.343	125.891
UTILIDAD DEL EJERCICIO	103.660	101.760	11.150	82.773	126.548	214.583
TOTAL PATRIMONIO	132.660	239.419	260.570	243.343	269.891	384.473
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	287.384	436.812	749.280	835.031	901.522	1.009.106
	-	-	-	-	-	-

SYSTEMICO (CONSOLIDADO)

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (expresado en miles de pesos)						
	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INGRESOS OPERACIONES	400.000	700.000	983.000	1.141.800	1.255.980	1.381.578
DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTO	10.000	15.000	12.500	7.500	5.000	12.500
UTILIDAD BRUTA	390.000	685.000	970.500	1.134.300	1.250.980	1.369.078
MARGEN BRUTO	98%	98%	99%	99%	100%	99%
GASTOS OPERACIONALES	184.240	438.971	647.639	702.730	727.670	752.640
DEPRECIACION MUEBLES	1.000	1.000	1.000	2.000	2.000	5.000
DEPRECIACION ACTIVO FIJO	-	-	30.000	30.000	30.000	30.000
UTILIDAD OPERACIONAL	204.760	245.029	291.861	399.570	491.310	581.438
MARGEN OPERACIONAL	51%	35%	30%	35%	39%	42%
EBITDA	215.760	261.029	305.361	409.070	498.310	598.938
EBITDA /VENTAS	54%	37%	31%	36%	40%	43%
GASTOS FINANCIEROS	5.284	3.509	86.343	85.000	85.000	12.576
OTROS GASTOS /OTROS INGRESOS	40.000	84.966	188.364	187.227	211.621	238.735
DIVIDENDOS	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	159.476	156.554	17.154	127.343	194.689	330.127
IMPUESTOS	55.817	54.794	6.004	44.570	68.141	115.544
UTILIDAD NETA	103.660	101.760	11.150	82.773	126.548	214.583

SYSTEMICO SOFTWARE S.A.S**INDICADORES**

	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	2,3	2,5	2,0	2,1	3,2	3,2
PRUEBA ACIDA	1,6	0,5	0,3	0,4	0,8	1,1
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	76%	75%	49%	59%	65%	70%
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	1,8	2,1	2,7	2,3	2,2	2,0
ROTACION DE CARTERA	6,0	2,7	3,2	2,9	2,9	2,9
DIAS DE CARTERA	60	134	112	123	123	123

INDICES DE RENTABILIDAD

ROI (OPERATIVO)	71%	56%	39%	48%	54%	58%
ROI (NETO)	36%	23%	1%	10%	14%	21%
ROE (OPERATIVO)	154%	102%	112%	164%	182%	151%
ROE (NETO)	78%	43%	4%	34%	47%	56%
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	120%	65%	7%	52%	72%	86%
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	55%	36%	2%	15%	22%	33%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO	54%	45%	65%	71%	70%	62%
CUBRIMIENTO DE INTERESES	39	70	3	5	6	46
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,4
ESTRUCTURA FINANCIERA						
* CORRIENTE	95.688	132.658	188.820	229.503	184.040	222.240
* DE CAPITAL	191.696	304.154	560.461	605.529	717.483	786.865
MARGEN BRUTO	98%	98%	99%	99%	100%	99%
MARGEN ANTES DE IMPTOS	40%	22%	2%	11%	16%	24%

INDICES DE LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	
PRUEBA ACIDA	
IMPORTANCIA DEL ACTIVO CORRIENTE	
ROTACION DEL ACTIVO CORRIENTE	
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	
DIAS DE CARTERA	

INDICES DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DE ACTIVOS OPERATIVOS	
RENTABILIDAD DE ACTIVOS NETOS	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO OPERATIVO	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO	
RENTABILIDAD PATRIMONIO ANTES DE IMPTOS	
RENTABILIDAD ACTIVOS ANTES DE IMPTOS	

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

ENDEUDAMIENTO	
CUBRIMIENTO DE INTERESES	
COBERTURA DEL ACTIVO FIJO	
ESTRUCTURA FINANCIERA	
ESTRUCTURA CORRIENTE	
ESTRUCTURA DE CAPITAL	
MARGEN BRUTO	
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS	

ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE
(ACTIVO CORRIENTE - CUENTAS POR COBRAR) / PASIVO CORRIENTE
ACTIVO CORRIENTE / ACTIVO TOTAL
VENTAS/ACTIVO CORRIENTE
VENTAS A CREDITO /PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR
360 / ROTACION DE CARTERA

UTILIDAD OPERACIONAL / ACTIVOS
UTILIDAD NETA / ACTIVOS
UTILIDAD OPERACIONAL / PATRIMONIO
UTILIDAD NETA / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / PATRIMONIO
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS /ACTIVOS

PASIVO TOTAL/ ACTIVO TOTAL
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS/ INTERESES
PATRIMONIO / ACTIVOS FIJOS
PASIVOS A CORTO PLAZO
PASIVO A LARGO PLAZO + PATRIMONIO
UTILIDAD BRUTA / VENTAS
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / VENTAS

SYSTEMICO (CONSOLIDADO)**FLUJO DE CAJA CONSOLIDADO (expresado en miles de pesos)**

		2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
INVERSION INICIAL	(24.000)						
SALDO INICIAL DE CAJA		24.000	150.717	68.312	62.780	98.298	152.666
ENTRADAS DE EFECTIVO:		407.239	519.532	1.284.620	1.119.362	1.229.839	1.338.542
Ventas realmente cobradas		333.333	506.667	936.500	1.057.067	1.216.857	1.338.542
Ingresos por Dividendos							
Disminución de activos con entrada real de efectivo							
Aumento de pasivos, que impliquen nuevos recursos de efectivo		68.906	7.865	338.120	62.295	12.982	-
Aumento de capital en efectivo		5.000	5.000	10.000	-	-	-
SALIDAS DE EFECTIVO:		229.022	612.974	1.325.981	1.279.235	1.287.979	1.302.042
Compras efectivamente pagadas							
Costos y gastos pagados en el periodo		199.522	491.620	890.359	972.839	1.020.901	1.000.578
Inversiones		4.500	13.500	-	-	-	-
Aumento de activos, con salida real de efectivo		25.000	10.000	315.000	5.000	10.000	30.000
Disminución de pasivos por pago en efectivo			42.037	65.828	195.391	112.508	103.323
Impuestos efectivamente pagados			55.817	54.794	6.005	44.570	68.141
Pago de dividendos ó reparto de utilidades					100.000	100.000	100.000
FLUJO NETO DEL PERIODO	(24.000)	202.217	57.275	26.951	(97.093)	40.157	189.166
SALDO FINAL DE CAJA		150.717	68.312	62.780	98.298	152.666	234.713
TASA DE OPORTUNIDAD	20,00%						
TIR	230,60%						
VNA	\$ 275.880						

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Gerencia Estratégica
2	TÍTULO DEL PROYECTO	Plan de Negocios Empresa de Base Tecnológica Systemico S.A.S.
3	AUTOR(es)	Arenas Mateus María Margarita, Ariza Cáceres Edwin Alonso, Pinilla Díaz Laura María
4	AÑO Y MES	2013-01
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	Rojas García Gerardo Augusto
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	El Planteamiento de un plan de negocios permite a la empresa de Base Tecnológica Systemico S.A.S. ser competitiva, sostenible, rentable e innovadora; a través de la aplicación de un modelo empresarial, que se traduce en la creación de unidades estratégicas de negocio especializadas, jurídicamente independientes pero conservando el modelo de Empresa de la matriz. Se realiza un análisis del mercado y de las oportunidades de negocio, a partir de los recientes estudios realizados sobre el Sector de Tecnologías de la Información y la Comunicación, con el fin de identificar oportunidades de negocio. Posteriormente se analizan los aspectos legales que debe cumplir una empresa que opte por convertirse en SAS y aprovechar así las ventajas tributarias y económicas otorgadas por el estado a partir de la promulgación de la ley 1429 de 2010. Dentro del análisis financiero, se ha hecho una evaluación de la inversión necesaria para la ejecución del Plan de Negocios, así como se ha efectuado un análisis de los resultados posibles que se habrán de obtener a partir de la ejecución del mismo y por último se han contemplado las necesidades de inversión y las posibles fuentes de financiamiento.
	ABSTRACT	The concept of a business plan allows to the technological company SYSTEMICO Technology S.A.S be competitive, sustainable, profitable and innovative; thorough the application of a business model, which results in the creation of strategic business units specialized, legally independent but keeping the business model of the matrix. We make an analysis of the market and business opportunities, from recent studies on the Industry Information Technology and Communication, to identify business opportunities. Then we analyze the legal aspects that must meet a company that chooses to become in S.A.S. and take advantage of the economic and tax advantages granted by the State the law 1429 of 2010. In the financial analysis, an assessment is made of the investment required for the implementation of the Business Plan, and has made an analysis of the possible outcomes that must be obtained, finally we think about the investment needs and potential funding sources.
7	PALABRAS CLAVES O DESCRIPTORES	Discapitados, Systemico, Estrategia, Innovación, Fragmentar, Unidades, Flexibilidad, Diversificar, Clúster, Tecnología.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	TIC - Tecnologías de la Información y la Comunicación
9	TIPO DE INVESTIGACIÓN	Plan de Negocios
10	OBJETIVO GENERAL	Estructurar la Empresa Systemico S.A.S. a través de la creación de unidades estratégicas de negocios especializadas y jurídicamente independientes
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	* Analizar el mercado a partir de los recientes estudios realizados del Sector TIC para establecer el objetivo de cada una de las unidades especializadas. * Desarrollar un plan operativo estableciendo las actividades generales, los recursos requeridos y el tiempo apropiado para su ejecución. * Elegir el marco legal sobre el cual se van a crear las nuevas unidades estratégicas de negocio que soportan el nuevo modelo empresarial. * Establecer la arquitectura organizacional del nuevo modelo empresarial. * Realizar las proyecciones financieras para determinar fuentes de financiación que satisfagan las necesidades de capital para la creación del nuevo modelo de negocio.

12	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<p>VIVE DIGITAL COLOMBIA, Documento http://vivedigital.gov.co/files/Preslnic_FortalecerIndustriaTI_2011.pdf pagina 4 (fuente:Fedesoft)</p> <p>VIVE DIGITAL COLOMBIA, documento Vivo del Plan, versión 1.0/Febrero de 2011, página 15, figura 10. Penetración de Internet en Empresas, segmentadas por tamaño (fuentes:SUI, DANE)</p> <p>ARTICULO. Wikipedia. Org. enciclopedia libre. Consultado el 22 de octubre de 2012. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Spin-off</p> <p>PROGRAMA DE TRANSFORMACION PRODUCTIVA. Consultado el 15 noviembre de 2012 disponible en: www.transformacionproductiva.gov.co</p> <p>CONEXCOL. Contenidos. Consultado el 11 de noviembre de 2012. Disponible en: www.conexcol.com/wap/contenido/contenido.aspx?enc=JA29xhdAkiew6+lem+Azr/DRMrUJYSHHGIRnrvvGF+x3zrkMX/sTwxqrQ3Vx6N+</p> <p>PYME, la SAS gana terreno en Colombia/6-03-2009. Consultado el 10 noviembre de 2012. Disponible en: http://www.misionpyme.com/cms/content/view/3351/ABC</p> <p>LEY 1455 del 29 junio de 2011 . consultado el 15 noviembre de 2012. Disponible en: http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Leves2011/Lev_1455_2011.pdf</p> <p>Industria y comercio superintendencia. Beneficios de proteger las marcas y las inversiones consultado el 15 de noviembre de 2012. Disponible en: http://www.sic.gov.co/es/web/quest/beneficios-de-proteger-las-marcas-y-las-inversiones</p> <p>INNPULSA Colombia consultado el 13 de noviembre de 2012. Disponible en: www.innpulsa.com</p> <p>Regalías para la ciencia, tecnología e innovación. ABC Fondo de Ciencia, Tecnología e Innovación del Sistema General de Regalías (SGR). Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación Colciencias. Agosto 2012. Página 1.</p> <p>Presidencia de Colombia. Consultado el 22 de noviembre de 2012. Disponible en: http://web.presidencia.gov.co/asiescolombia/agremiaciones/index.htm</p> <p>Reporte estadístico de la discapacidad en el Perú 1999-2000, cuadro No. 2, página 5. http://www.congreso.gob.pe/comisiones/2002/discapacidad/documentos/ReporteEstadisticoDiscapacidadPeru1999-2000.pdf</p> <p>Comisión especial de estudio sobre discapacidad del congreso de la república del Perú 2003 2005:10 "exclusión laboral, discriminación salarial". Consultado el 13 noviembre de 2012. Disponible en: http://blog.pucp.edu.pe/blog/discapacidad. Por una sociedad para todos 23-07-2005</p> <p>FIDECOM que es. Innovate Peru. Consultado en octubre 15 de 2012 disponible en: www.innovateperu.pe/index.php/fidecom/quesefidecom90.html</p> <p>PERU. Presidencia del Consejo de ministros. Consultado el 15 diciembre de 2012. Disponible en: http://portal.concytec.gob.pe</p> <p>SINACYT Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología e innovación tecnológica --. Universidades integrantes del sistema nacional de ciencia y tecnología. Consultado el 13 de noviembre de 2012. Disponible en: www.concytec.gob.pe/portalsinacyt/index.php/sinacyt/universidades.html</p> <p>PNCTI 2006-2021. Plan nacional estratégico de ciencia, tecnología e innovación para la competitividad y el desarrollo humano consultado el 15 octubre de 2012. Disponible En: http://www.minedu.gob.pe/normatividad/reglamentos/PlanNacionalCT-CDH2006-2021.php</p> <p>VIVE DIGITAL COLOMBIA, Documento Vivo del Plan versión 1.0/febrero de 2011, Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones República de Colombia, página 15 http://vivedigital.gov.co/files/Vivo_Vive_Digital.pdf</p> <p>WIKIPEDIA. Ventajas e inconvenientes. Pequeña y mediana y grande empresa. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa#Colombia.</p> <p>HERNÁNDEZ Fábregas Griselda, directora de Procesos para Clientes UPS Américas. http://www.portafolio.com/negocios/pymes-colombia-son-las-mas-optimistas-la-region</p> <p>PYME La Gran Encuesta primer semestre 2012, página 3. http://anif.com/sites/default/files/uploads/GranEncuesta%201-2012.pdf</p> <p>PYMES de Colombia son más optimistas de la región. Consultado el 26 de octubre de 2012. Disponible en: http://www.portafolio.com/negocios/pymes-colombia-son-las-mas-optimistas-la-region</p> <p>ICONTEC. Internacional. Certificación ISO 9001. Consultado El 20 De Noviembre De 2012. Disponible En: http://www.icontec.org.co/index.php?section=188</p> <p>A MANAGER'S guide to Project Management --> Michael B. Bender / FT Press</p> <p>VIVA LA PUBLICIDAD VIVA --> Jorge Molina y Andrés Morán / Lemoine Editores</p>
13	RESUMEN O CONTENIDO	<p>En Colombia el sector de las Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC's), es un eje de desarrollo estratégico de acuerdo con el Plan de Desarrollo planteado por el Gobierno Nacional, de ahí surge la necesidad de aprovechar una oportunidad de negocio para la empresa SYSTEMICO, y es a partir del planteamiento de un Plan de Negocios que se pretende dotar a la empresa de una herramienta de consulta para el proceso de toma de decisiones estratégicas por parte de la empresa.</p> <p>En la primera parte del plan de Negocios se efectúa un análisis del mercado y sus condiciones actuales, encontrando que este sector es un fuerte generador de empleo en los diversos sectores, se habla por cada empleo directo se generan 2,4 empleos indirectos, así mismo la empresa se centra en el sector de pequeñas y medianas empresas que representan un 79% de la penetración en el uso de las TIC's y un 98% de penetración del mercado en el uso de los Computadores personales, así mismo es un sector donde la inversión se acerca al 1% del PIB Nacional, lo que hace que exista una disponibilidad amplia de recursos para invertir.</p> <p>Se Plantea un modelo de negocios de unidades estratégicas de negocio (SYSTEMICO Technology, Qualitas, Recherche, Consulting, el cual es claro y diferente va a ser la clave en el crecimiento de SYSTEMICO, ya que mitiga el riesgo al segmentar el mercado de mejor manera y de la misma forma aumenta las posibilidades de éxito, ya que al ser unidades integrables, el éxito de una, va a significar el apalancamiento de las siguientes y el tiempo suficiente para realizar prueba y error en la adaptación a otros mercados.</p> <p>A partir de un análisis estratégico definen las ventajas y desventajas del tipo de negocio escogido, así como se reconocen los beneficios, económicos y tributarios que ofrece el gobierno nacional a las empresas SAS, así como se pretende determina la disponibilidad de recursos presente en el Plan de Desarrollo para este tipo de empresas.</p> <p>Se construyó una matriz DOFA con el propósito de encontrar las fortalezas y debilidades de SYSTEMICO y cada una de sus unidades estratégicas de negocio siendo los aspectos más relevantes a mencionar como fortaleza un Modelo de crecimiento definido para la empresa y el enfoque a modelos en la nube y como una debilidad el desgaste ventas uno a uno en modelos tradicionales para clientes pequeños.</p> <p>Así mismo se identifican la Definición clara del core de negocio y una amenaza clave presente en el sector como lo es el ingreso de compañías multinacionales que presentan productos de mayor calidad a menor precio.</p> <p>Como resultado de este análisis se definen los productos, servicios, clientes, mercados y proveedores para cada una de las unidades estratégicas de negocio planteadas en el modelo de negocio de la empresa SYSTEMICO: SYSTEMICO Technology: "Proveer soluciones tecnológicas para hacer la vida más fácil".</p> <p>SYSTEMICO Qualitas: "Ayudar a asegurar y formalizar los niveles de calidad en la producción de software". SYSTEMICO Recherche: "Pensar en cómo hacer mejor las cosas a partir de tecnología". SYSTEMICO Consulting: "Suministrar conocimiento, experiencia y asesoría para desarrollar modelos de negocios basados en tecnología".</p> <p>Se han definido también todos los aspectos logísticos y de proceso de generación de los productos o servicios, en donde se han dispuesto 3 diferentes tipos de puesto de trabajo: puesto de turno completo, puesto para apoyo, puestos rápidos, a partir de los cuales se determina la capacidad instalada del negocio que será de 12 proyectos simultáneos que contarán con sus respectivos líderes de proyecto y un equipo de trabajo específico para cada uno el cual será subcontratado de acuerdo con los requerimientos.</p> <p>El proceso de generación está determinado por la integración de las diferentes unidades se han definido nodos en la cadena de producción del es responsable SYSTEMICO Technology y los cuales son:</p> <p>Investigación - SYSTEMICO Recherche.</p>

		<p>Plan de Negocios - SYSTEMICO Technology. Verificación - SYSTEMICO Qualitas.</p> <p>Adicionalmente se han definido los cargos y sus respectivos perfiles a fin de determinar los requerimientos de mano de obra necesaria para desarrollar el modelo de negocio planteado a la empresa, con el fin de materializar el mapa de procesos que tiene 2 ejes fundamentales definir las necesidades del cliente y a partir de los productos y servicios generar la satisfacción de las mismas.</p> <p>Por último se ha desarrollado una evaluación financiera del proyecto en la cual a partir de los indicadores financieros de evaluación de proyectos TIR y VPN se evalúa la bondad del mismo y se determina la viabilidad financiera que tiene el modelo de negocio para cada unidad estratégica; la Tasa interna de Retorno es superior a la rentabilidad de cualquier activo financiero del mercado y presentan un VPN positivo salvo la empresa madre SYSTEMICO Software que presenta un VPN negativo en el corto plazo pero que a partir de la generación de recursos de sus UEN asociadas será una generadora de valor a futuro.</p> <p>Así mismo podemos decir que son negocios generadores de flujo de caja dado que la inversión inicial es baja y además se cuenta con recursos de fomento aportados por el Gobierno nacional como parte de la incentivación del sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación que son considerados sectores estratégicos de categoría mundial.</p>
14	METODOLOGÍA	<p>Se desarrolla el Plan de Negocios a partir de la experiencia del CEO de Systemico, a partir de los recientes estudios realizados sobre el Sector TIC a nivel nacional, departamental. El modelo financiero se realizó partiendo de un levantamiento de cifras a partir de montos reales en cuando a ingresos y gastos.</p>
15	CONCLUSIONES	<p>Dado que el Gobierno Nacional en su Plan de Desarrollo ha catalogado al sector de las TIC's como de clase mundial, se presenta una gran oportunidad para conseguir recursos de inversión para este sector, y lo convierte en un sector de alto crecimiento y de muchas oportunidades a futuro para empresas de prestación de servicios y desarrollo de productos en el campo de la gestión de conocimiento.</p> <p>El sector de las TIC's viene creciendo a un ritmo acelerado debido a la importancia que ha adquirido entre las empresas Mypymes como mecanismo para enfrentar los diversos TLC que ha venido firmando el Gobierno Nacional y hacer de las empresas entes más competitivos en lo que a este renglón se refiere.</p> <p>El aprovechamiento de la legislación actual en materia de constitución de empresas que contempla ventajas, económicas, fiscales y tributarias permite a la empresa desarrollar el modelo de negocio que se pretende, así mismo contempla la posibilidad de mejorar la capacidad competitiva de la empresa en términos de reducción de elementos claves del costo.</p> <p>Para SYSTEMICO SOFTWARE es muy importante el modelo de negocio aplicado ya que permite a partir de las 4 unidades estratégicas de negocio creadas, aprovechar las sinergias de la empresa en la búsqueda de una mayor generación de valor para la misma, así mismo como un mecanismo de hacer a la empresa más competitiva en el sector y tener la posibilidad de expandirse a otros mercados del área como respuesta al proceso de globalización que se está viviendo en el sector.</p> <p>El conocimiento del área, la experiencia en el mercado y el aprovechamiento de los recursos invertidos por los entes territoriales y nacionales, le permiten a SYSTEMICO SOFTWARE colocarse en una posición competitiva en el mercado, la cual le permite aprovechar las oportunidades existentes en la región y minimizar el impacto de las debilidades actuales que se analizaron en la matriz DOFA contenida en el Plan de Negocios.</p> <p>El Plan de Negocios planteado para la empresa sirve de soporte para el proceso de toma de decisiones estratégicas en términos de mercados, logística, recursos físicos, financieros, humanos y tecnológicos, así mismo demuestra con el análisis realizado que el proyecto es viable y que se debe desarrollar como una estrategia defensiva de la empresa ante las condiciones del mercado.</p> <p>Por último la evaluación financiera hecha a partir de los indicadores de evaluación de proyectos TIR Y VPN, evidencian la bondad del proyecto y por ende la necesidad de la empresa de ejecutar las estrategias propuestas a fin de poder dar cumplimiento a su misión y visión y por ende optar un crecimiento con rentabilidad hacia el futuro.</p>
*	CÓDIGO DE LA BIBLIOTECA	