

DISEÑO DE UN MODELO ADMINISTRATIVO PARA EMPRESAS
ENFOCADAS EN LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE Y LA MEDIA DIGITAL
DE PARQUESOFT PEREIRA

ANGELA MARCELA ESPINOSA GIRALDO
JOHANNA LOAIZA MESA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
INGENIERÍA INDUSTRIAL
PEREIRA
2014

DISEÑO DE UN MODELO ADMINISTRATIVO PARA EMPRESAS
ENFOCADAS EN LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE Y LA MEDIA DIGITAL
DE PARQUESOFT PEREIRA

ANGELA MARCELA ESPINOSA GIRALDO
JOHANNA LOAIZA MESA

Proyecto de investigación

Directora: Sandra Estrada

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
INGENIERIA INDUSTRIAL
PEREIRA
2014

NOTA DE ACEPTACIÓN

PRESIDENTE DEL JURADO

JURADO

JURADO

PEREIRA, _____ DE _____ DEL 2014

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Tecnológica de Pereira y los docentes de la facultad de Ingeniería Industrial, por contribuir en nuestra formación personal y profesional, por ser parte de la construcción de nuestro proyecto de vida y por participar en lo que fue forjar un presente y un futuro en el área de la ingeniería, gracias por ser parte de nuestro día a día y por aportar en nuestra meta principal: ser mejores personas para la sociedad.

Gracias a nuestras familias por ser nuestro soporte, por permitirnos ser y cumplir este sueño más y a todas aquellas personas que estuvieron a nuestro lado incondicionalmente alentado cada paso... a nuestros familiares, amigos y compañeros, muchas gracias.

CONTENIDO

RESUMEN	4
ABSTRACT	5
INTRODUCCIÓN.....	8
1.1 Antecedentes de la idea	9
1.3 Definición del problema	10
1.5 Objetivo general.....	10
1.6 Objetivos específicos	11
1.7 Justificación	11
1. MARCO DE REFERENCIA.....	15
2.1 Marco teórico conceptual.....	15
2.2 Marco Conceptual.....	16
2.4 Marco filosófico	20
2.5 Marco contextual	23
2.6 Glosario.....	24
2. DISEÑO METODOLÓGICO	25
2.1 Universo.....	25
2.2 Población muestra	25
2.3 Delimitación del estudio.....	25
2.4 Variables e indicadores	25
2.5 Instrumentos para la recolección de información	26
2.6 Procesamiento y análisis de la información	26
3. DIAGNÓSTICO OBTENIDO	27
4. PROPUESTA.....	62
5. CONCLUSIONES	78
BIBLIOGRAFIA.....	79
ANEXOS	80

RESUMEN

El desarrollo del presente proyecto constituye el diseño de un modelo administrativo que contiene los formatos de procesos, procedimientos y de funciones para las empresas enfocadas al desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira; con el fin de fortalecer la gestión administrativa para cada una de las empresas según la etapa de desarrollo en la que se encuentran. Su estructuración se basó en la revisión de los procesos de acompañamiento que realiza ParqueSoft Pereira y el modelo estratégico de emprendimiento propuesto para la industria del conocimiento llamado ParqueSoft.Tree (The Real Engine for Entrepreneurial Ecosystem).

ABSTRACT

The research presents the design of an administrative model, that consists of processes planning, procedures and job description manuals for ParqueSoft Pereira's companies which are focused on software development and digital media, in order to strengthen the administrative management for each one of them according to their development stage. The research methodology involves the review of the accompaniment processes carried out by ParqueSoft Pereira's and the strategic entrepreneurship model proposed for the knowledge industry known as ParqueSoft.Tree (The Real Engine for Entrepreneurial Ecosystem).

INTRODUCCIÓN

En la actualidad los grandes mercados a nivel mundial y local son más exigentes con empresas de cualquier índole y sector, el sector que alberga las empresas de base tecnológica actualmente está en crecimiento y en posicionamiento gracias al “Boom” de las TIC; Es así, como este proyecto tiene como objetivo diseñar un modelo administrativo acorde a las necesidades identificadas en las empresas desarrolladoras de software y media digital de ParqueSoft Pereira basadas en el modelo de la fundación, que permita fortalecer sus métodos organizacionales.

Las decisiones que se toman a diario en el interior de las empresas no deben ser al vacío, como ocurre frecuentemente, estas deben estar influenciadas, relacionadas y dirigidas al entorno en el que se mueven dichas empresas, por ello es importante tener en cuenta el contexto en el cual se toman las decisiones; el ámbito administrativo, sus herramientas, guías , metodologías y dirección administrativa enfocada, la cual brinda certeza al momento de planear, organizar, actuar, controlar, dirigir, evaluar, seguir cada proceso, procedimiento u acción que conlleve al buen operar y éxito de las organizaciones.

Los modelos administrativos le dan un orden lógico y secuencial al funcionamiento integral de las empresas, a los requerimientos de la junta de socios, proveedores, clientes y mercado regional en general, pues todo actuar estará enfocado y encaminado a la proyección y logro de objetivos.

Los modelos administrativos y sus componentes son importantes, ya que es una herramienta que permite a las organizaciones evaluar las necesidades que tiene, además de ser un marco de referencia de lo que dicha empresa quiere y la razón de ser; después de establecer las políticas y objetivos, es posible optimizar procesos y mejorar las debilidades encontradas. Es así, como a partir del presente proyecto se busca diseñar un modelo administrativo que contenga los formatos de procesos, procedimientos y de funciones para las empresas enfocadas al desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira, con el fin de fortalecer la gestión administrativa de las empresas según la etapa de desarrollo en la que se encuentran, basado en el modelo estratégico de emprendimiento propuesto para la industria del conocimiento llamado ParqueSoft.Tree (The Real Engine for Entrepreneurial Ecosystem).

1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes de la idea

ParqueSoft Pereira es un ecosistema que alberga empresas enfocadas en la industria TI, principalmente en las áreas de arte digital, ciencia y tecnologías de la información con foco en la Industria del Conocimiento, que involucra Ideología, Política y Economía, bajo el principio fundamental del Emprendimiento continuo y los valores de la cultura emprendedora. Cuando las empresas ingresan a ParqueSoft reciben un acompañamiento enfocado en las diferentes etapas de desarrollo del emprendimiento (idea, exploración, descubrimiento, consolidación, crecimiento y sustentabilidad); este proceso se realiza a partir de la generación de diferentes actividades lideradas por la unidad de acompañamiento o de talento humano de la fundación, que además son orientadas por el modelo ParqueSoft.TREE, que plantea la creación y evolución de un Ecosistema de Emprendimiento, que propone y evoluciona una cultura de Emprendimiento.

El punto de partida de este modelo se centra en que los emprendedores nacen, no se hacen. Los emprendedores construyen y se mueven basados en percepciones y presentimientos biológicos que guían su creatividad, su espíritu propositivo innovador, su temperamento de DOER y no siguen la lógica formal de los procesos socialmente aceptados como básicos para crear empresas. Los emprendedores son persistentes y resilientes, por lo tanto los riesgos, la adversidad y el fracaso son un valor agregado muy fuerte para el desarrollo de nuevos emprendimientos.

Con base en el principio Emprendedor, el modelo no está orientado a desarrollar competencias emprendedoras, sino en potenciar la genética emprendedora para tomar ventaja competitiva en las oportunidades en la industria del conocimiento.

El Modelo propone mantener permanentemente el paradigma emprendedor en todos los componentes que se desarrollen o se agreguen al ecosistema. El modelo organizacional para guiar el ecosistema, debe basarse en una cultura emprendedora, donde deben ser prioritarios los axiomas emprendedores sobre los axiomas de la Administración convencional.

Las organizaciones que implanten el Modelo ParqueSoft.TREE deben ser regidas por este principio Emprendedor, en consecuencia deben ser ejemplo de emprendimiento continuo para los actores del Ecosistema de Emprendimiento a evolucionar.¹

Si bien, el modelo filosófico de ParqueSoft se orienta en el emprendedor, dentro de las fases propuestas para la evolución de los emprendimiento se han generado diversos procesos que conllevan a la resolución de diversas fases de sus procesos emprendedores, tanto desde aspectos administrativos, como desde el desarrollo tecnológico y comercial.

¹ RINCÓN BONILLA, Orlando. Modelo para la creación y evolución de un ecosistema de emprendimiento en torno al arte digital, la ciencia y tecnologías de la información V.5. Cali, 2011. 8p.

Todos estos procesos se traducen en la posibilidad de generar validaciones y ejercicios de construcción de buenas prácticas y ejercicios que se vean reflejados en la sustentabilidad de las empresas. Sin embargo, una de las limitaciones que enfrenta el modelo se orienta en la poca información de modelos administrativos y de planeación estratégica para la industria TI, ya que en su mayoría la construcción de procesos y procedimientos para el área empresarial se enfocan en la industria tradicional; es allí donde se identifica la posibilidad de propiciar un proceso de identificación de necesidades de la empresas de ParqueSoft que contemple una de las líneas de los desarrollos de negocio: Los modelos administrativos. Este modelo se basará en los ejercicios y la experiencia orientadora de ParqueSoft Pereira a partir del trabajo con emprendedores.

1.2 Situación Problema

En la actualidad no se identifican modelos administrativos idóneos documentados para las empresas de desarrollo de software y media digital inmersas en un ecosistema como ParqueSoft, lo que es causado en algún porcentaje porque la documentación disponible sobre modelos administrativos se basa fundamentalmente en las teorías de la producción de tangibles, lo que conlleva a que las empresas que trabajan desde el ámbito de intangibles o en la industria del conocimiento deben ajustar sus modelos a partir de los conceptos establecidos para otras industrias, lo que les impide definir, diseñar e implementar claramente sus procesos organizacionales. Además de esto, y si bien ParqueSoft ha definido diversos lineamientos sobre la evolución y los procesos que deben llevar a cabo las empresas inmersas en un ecosistema como ParqueSoft no se cuenta con un modelo documentando.

1.3 Definición del problema

¿Cuál debe ser el modelo administrativo para las empresas de desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira?

1.4 Hipótesis o supuesto

Las empresas de desarrollo de software y media digital del ecosistema ParqueSoft no cuentan con un modelo administrativo óptimo documentado que les permita tener una estructura organizacional acorde a sus necesidades.

1.5 Objetivo general

Diseñar un modelo administrativo que contenga los formatos de procesos, procedimientos y de funciones para las empresas enfocadas al desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira, con el fin de fortalecer la gestión administrativa de las empresas según la etapa de desarrollo en la que se encuentran, basado en el modelo estratégico de emprendimiento propuesto para la industria del conocimiento llamado ParqueSoft.Tree (The Real Engine for Entrepreneurial Ecosystem).

1.6 Objetivos específicos

- Realizar la revisión del modelo de ParqueSoft.Tree y sus lineamientos para la evolución de las empresas de TI.
- Identificar las características de las empresas pertenecientes a ParqueSoft Pereira, que se enfocan en el desarrollo de software y media digital.
- Documentar los procesos, procedimientos y funciones de las empresas caracterizadas pertenecientes a ParqueSoft Pereira.
- Establecer los formatos para los procesos, procedimientos y funciones para las empresas de desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira.

1.7 Justificación

En la actualidad el departamento de Risaralda y en especial el municipio de Pereira, vienen adelantando estrategias para el fomento de la industria TI, basados en los sectores de software, KPO y Media Digital, aportando un valor agregado en torno al desarrollo y crecimiento económico tanto de la región como de sus emprendimientos y trabajando articuladamente con los lineamientos del gobierno nacional que le hacen una apuesta a la industria blanda.

Es así, como para contextualizar sobre esta industria y sus oportunidades el PTP, (Programa de Transformación Productiva) presenta la visión del sector estratégico de Software & Tecnologías de la Información, donde se establece que el sector se encuentra en proceso de consolidación. Los empresarios, el gobierno y la academia están enfocados en la implementación de acciones encaminadas hacia la creación de valor agregado, el posicionamiento internacional alrededor de segmentos de especialización, la adopción de estándares internacionales, certificaciones y modelos de mejores prácticas cuyo propósito es darle visibilidad a Colombia como destino atractivo para negocios de software y tecnologías de la información.

En este mismo escenario se plantean las siguientes oportunidades:

- Colombia recibió el reconocimiento mundial en la Feria de Movilidad de Barcelona 2012, como el país líder en la definición de políticas para de TIC; es el tercer país más business friendly en América Latina; el número uno en hacer reformas (Según Doing Business); y cuenta con la tasa más baja de piratería en la región: 55% datos de BSA (Business Software Alliance).
- Outsourcing e Integración & Desarrollo son los principales segmentos de la industria que han impulsado el crecimiento de los servicios de TI en los últimos tres años, según Internet Data Center. El número de compañías valoradas en CMMI se duplicó en el último año.
- Salarios competitivos en la industria, flexibilidad laboral y desarrollo de capital humano mediante programas de capacitación y certificación promovidos por el Gobierno para más de 1000 personas en áreas específicas para el sector.
- Opciones de establecer centros de desarrollo en ocho ciudades de más de 500.000 habitantes.
- Colombia está localizada en la mitad de 5 husos horarios, lo que le permite proveer servicios a las más importante ciudades del continente sin sobrecargos.

- Infraestructura de telecomunicaciones que provee un ancho de banda superior a 550 gpbs, con cinco cables submarinos.

Algunos datos estadísticos que pueden aportar la concepción de la industria pueden establecerse a partir de las ventas, exportaciones y la generación de empleos²

ITEM	VALOR
Ingresos operacionales	2.7 billones
Generación de Empleos	21 mil personas
Exportaciones en el 2011	USD 72 millones
Estimación del mercado mundial de software y TI.	USD 308 billones

Desde la visión del departamento de Risaralda establecida para el 2032, se esperan centrar los esfuerzos en los sectores estratégicos del departamento tanto tradicionales, priorizados como promisorios, desarrollando mecanismos financieros, económicos y sociales para su fortalecimiento y consolidando grupos empresariales, identificando así, nuevas oportunidades de mercado y desarrollando nuevos productos apoyados en procesos de investigación e innovación, generando para ello ciudadanos con capacidades de acuerdo a las exigencias de dichos sectores y generando con esto un incremento tanto en las exportaciones como en el PIB. En este mismo sentido, se espera fortalecer los sectores estratégicos planteados desde el Partenón de la competitividad donde se incluyen: biotecnología, logística y BPO.

Además de esto, se establece que el departamento contará con un sector empresarial productivo y formalizado, en una atmósfera propicia para hacer negocios, incentivando la cultura emprendedora, fomentando las nuevas empresas y apoyando las existentes para hacerlas perdurables agregando procesos de innovación, ciencia y tecnología.

Una de las apuestas no tradicionales del departamento de Risaralda en la agenda interna desde el año 2008, es el desarrollo y consolidación de la cadena productiva de la industria del software en los próximos 10 años basados en la especialización en áreas específicas identificadas según los perfiles de los profesionales de la región y las necesidades del mercado Nacional e Internacional”.³

Partiendo de lo anterior, La Alcaldía de Pereira establece en el plan de desarrollo de la ciudad, Pereira Para Vivir Mejor, y dentro de su línea estratégica 4: Pereira Competitiva y en el subprograma 3.2 Red de Nodos, Innovación, Ciencia y Tecnología que se enfoca en el fortalecimiento de la institucionalidad de la Red de Nodos de Innovación, Ciencia y Tecnología y el desarrollo del Nodo Central y en el componente 1. Proyectos de innovación en KPO y el subprograma de apropiación social que busca

² Programa de Transformación Productiva- Sectores estratégicos - Software & Tecnologías de la Información. En: http://www.ptp.com.co/software_y_TICS/Software_Tecnologias.aspx, 8 de agosto de 2014, 7:00pm.

³ Plan Regional de Competitividad de Risaralda-Apuestas No Tradicionales. En <http://www.comisionesregionales.gov.co/publicaciones.php?id=941>. 8 de agosto de 2014. 8:00pm.

articular la comunidad en general a los procesos de CTI a partir del desarrollo de espacios desde los cuales la comunidad pueda interactuar con la ciencia, tecnología e innovación, generando una apropiación del conocimiento desde la población y contribuyendo a la generación de una sociedad del conocimiento y promoviendo la creación y consolidación de emprendimientos para la industria del software y media digital.

Adicionalmente, y como parte de las estrategias sectoriales se establece la gestión e implementación del Nodo TIC, que tiene como énfasis la animación 2D y 3D y el desarrollo de contenidos y video juegos. La Red de Nodos, Innovación, Ciencia y Tecnología se establece a partir del marco del sistema nacional de competitividad y del sistema regional de ciencia, tecnología e innovación y se orienta a la generación de capacidades innovadoras y de base tecnológica para la transformación productiva de la región y como soporte de la apuesta por una sociedad hacia la economía del conocimiento.

En el proyecto de la Red de nodos se establece la tercerización de servicios (BPO) en el contexto nacional e internacional, que forma parte de los sectores emergentes de clase mundial, pilar de la nueva transformación productiva en diferentes países. Chile y Colombia lideran este proceso en los rankings internacionales por sus facilidades para hacer negocios y por ofrecer incentivos a las compañías para instalar operaciones. Derivado de lo anterior, el municipio de Pereira fue catalogado por el Doing Business⁴ como el lugar donde es más fácil hacer negocios en Colombia, ventaja competitiva que debe ser una estrategia clave para la atracción de empresas inversionistas en este sector, el cual generó en el país para el año de 2007, 4.000 empleos.

En Colombia, el sector se ha concentrado principalmente en Call Centers, sin embargo, existen posibilidades de explorar procesos tales como recursos humanos, servicios generales, servicios de Back Office, servicios de seguridad, vigilancia y operaciones logísticas.

A partir de este contexto, el Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico (CI&DT) hará posible que en tres años 28 proyectos de investigación aplicada sean susceptibles de convertirse en spin-offs, además, al menos 15 desarrollos serán posibles de patentar o de generar registros de marca, beneficiará a 60 emprendedores, investigadores y empresarios innovadores vinculados al centro, los cuales contarán con el soporte del ecosistema orientado a la innovación, con ambientes y espacios para la ciencia, la tecnología y la innovación, que generará al menos 384 empleos para la región a través de las spin-offs; así mismo vinculará a 32.000 ciudadanos en procesos de transformación cultural a través de los espacios de interacción para el fomento de la creatividad y la innovación.

Es así y como para aportar a estas estrategias se propone la implementación de un modelo de emprendimiento que genere valor rápida y eficientemente para los emprendimientos que se desarrollarán en el marco de la red de Nodos, donde se busca que los emprendedores conformen el centro del ecosistema y a partir de allí se

⁴ AGUILERA ALVEAR, Alexis Andrés. Red de Nodos de Innovación, Ciencia y Tecnología de Risaralda. Descripción del estado de los sectores promisorios de Risaralda. Pereira. Noviembre, 2010. 284p

articulen los engranajes necesarios para producir un proceso de aceleración y crecimiento de los mismos, donde se destacan los siguientes:

- Cultura de la sociedad
- Proveedores de conocimiento
- Inversionistas
- Mercados
- Gobierno
- Centros de acompañamiento

A partir de la implementación se espera saltar la barrera y generar emprendimientos dinámicos, cuyas características se basan en:

- Margen Operativo superior al 8%.
- Potencial de llegar a vender \$4.000 millones en el año 10 si tienen más de 3 años.
- Ventas iniciales acumuladas superiores a \$400 millones si tienen menos de 3 años.
- Promedio histórico de margen operativo mayor al 4%.
- Empleados con ingresos superiores a 3 X el SMMLV ($X= 1$ SMMLV).

Es así, como a partir de esta contextualización, se establecen las oportunidades y el crecimiento que tiene la industria y todo su potencial de desarrollo y se identifican los emprendimientos que basan su quehacer en las áreas de desarrollo de software y media digital y sus procesos administrativos; ya que en la actualidad no se identifican modelos administrativos idóneos para las empresas mencionadas con anterioridad, que además se encuentran inmersas en un ecosistema como ParqueSoft, lo que es causado en algún porcentaje porque la documentación disponible sobre modelos administrativos se basa fundamentalmente en las teorías de la producción de tangibles, lo que conlleva a que las empresas que trabajan desde el ámbito de intangibles o en la industria del conocimiento deben ajustar sus modelos a partir de los conceptos establecidos para otras industrias, lo que les impide definir, diseñar e implementar claramente sus procesos organizacionales.

Permitir la realización de este estudio y la posterior realización de una propuesta ajustada a las necesidades reales de las empresas vinculadas a ParqueSoft Pereira, conlleva a la optimización de procesos administrativos a la organización y articulación de los procesos al interior de las empresas y servirá como insumo para la fundación y sus procesos de acompañamiento.

A continuación se mencionan algunas limitaciones que pudiesen ser previsibles:

- El tiempo que las empresas pertenecientes a ParqueSoft o que su personal pueden invertir en los procesos de recolección de información para el proyecto.
- El interés de la unidad de talento humano de ParqueSoft Pereira para generar un proceso de trabajo colaborativo para la generación de una propuesta acorde a la fundación y sus empresas.
- Los canales de comunicación y tiempos para la organización y análisis de la información.

1. MARCO DE REFERENCIA

2.1 Marco teórico conceptual

La administración es la técnica que busca lograr resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa.⁵

La evolución de la tecnología, la aparición de nuevos organismos sociales así como la necesidad que origina la aparición de organismos sociales terciarios (empresas on-line, empresas descentralizadas, empresas multi-objetivos, empresas globalizadas, etc.) ha originado la aparición de nuevos modelos administrativos basados muchos de ellos en la conjunción de técnicas para optimizar el uso de los recursos y el uso de tecnología en las actividades orientadas en la búsqueda de los objetivos del organismo social⁶

Los modelos administrativos que se implementan en el siglo XXI independientemente al tamaño de la organización siguen siendo los modelos administrativos que fueron postulados a principios del siglo XX por exponentes como Taylor (Administración Científica), Fayol (Teoría Clásica de la Organización) y Katz y Khan (Teoría de los Sistemas – Teoría de las Organizaciones), siendo este último modelo la evolución de los anteriores y el que abriría las puertas al nuevo modelo administrativo del siglo XXI, un modelo basado totalmente en los sistemas de información y en el uso de las tecnologías dentro y fuera de la organización, reestructurando la forma en que se hacen los negocios (generación de nuevos modelos de negocios) y partiendo hacia una revolución en torno a cómo se establecen en las organizaciones la administración de recursos de capital financiero, físico, talento humano, etc.

Por lo anterior, la empresa moderna será aquella empresa que cuente con el personal, la tecnología y las técnicas necesarias para el desarrollo, con una visión futura. Para que esto pueda llevarse a cabo es necesario contar con la persona capaz de adaptarse a las necesidades requeridas por la empresa. El administrador moderno deberá resolver las necesidades las exigencias de la sociedad, de los clientes, proveedores, desafíos competitivos, expectativas de la alta administración. Por lo consiguiente estas exigencias, retos y expectativas experimentan profundos cambios que sobrepasan la capacidad del administrador para acompañarlos de cerca y comprenderlos de manera adecuada. Un administrador debe estar capacitado para resolver los riesgos que la empresa presenta, saber planear, organizar, dirigir y controlar de manera eficaz y eficiente.

Lo anterior nos muestra la importancia de plantear modelos administrativos eficientes y efectivos para las organizaciones de la industria del software y media digital, por tal razón se hace necesario plantear un modelo administrativo adecuado, el cual se adapte a la dinámica de estas organizaciones las cuales se encuentran constante crecimiento, dicho modelo debe dar cumplimiento a metas y objetivos constituyéndose como una herramienta útil para comprender las labores que deben realizar cada uno

⁵ REYES PONCE Agustín, Administración Moderna. Mexico: Limusa, 2004. p 15.

⁶ RAMÍREZ, Karina. Administración moderna. En: <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/administracion-moderna.htm>, 6 de agosto de 2014, 5:00pm.

de los integrantes de estas empresas, partiendo, que cada una de estas desde su labor administrativa conlleva al ahorro de tiempo, esfuerzo y dinero.

Es en este contexto donde Gary Hamel cita algunos aspectos claves para considerar en una organización para cambiar las cosas habituales y estos son:

- Administración de la ciencia: Donde se hace un énfasis en invertir en innovación tecnológica y análisis científico de los procesos y demás ventajas competitivas que la aplicación de la ciencia suministra a una organización. “Centro de investigación”
- Asignación de Capital: Asignar recursos a proyectos de innovación con esto permite que la organización sea más flexible y adaptable a sus procesos. (impulso de ideas nuevas por parte de los trabajadores) Para brindar apoyo por parte de los directores de la compañía.
- Gestión de los activos intangibles: “valor agregado a la marca” a través de bienes intangibles lo cual suministra una ventaja competitiva.
- Aprovechamiento de la sabiduría: A cada uno de los colaboradores para que puedan resolver problemas complejos por esto hay que desarrollar una confianza en los empleados y que ellos sientan esta confianza ya que son los que tienen un contacto directo y diario con los procesos por esto los colaboradores están en capacidad de resolver problemas concretos sin una supervisión asfixiante, rigurosa y sin un proceso burocrático y esas soluciones pueden ser más prácticas, espontáneas y quizás más eficientes.
- Construcción de consorcios globales: Asociación con empresas del sector que podrán hacer a la organización más fuerte permitiendo competir internacionalmente generando un mejor desempeño por competencia mutua.

2.2 Marco Conceptual

En el transcurso del tiempo las teorías, técnicas y tecnologías de la administración han presentado transformaciones, es en este contexto como desde hace milenios se han puesto en marcha proyectos organizados y encabezados por personas responsables de planearlos, organizarlos, dirigirlos y controlarlos; como ejemplo de esto se encuentran las pirámides de Egipto y la Gran Muralla China que han sido prueba palpable de que mucho antes de la edad contemporánea se emprendían proyectos en los que participaban miles de personas⁷ presentando así, elementos que por su aplicación en la organización de los mismos los lleva a la eficiencia y la eficacia en operaciones y resultados⁸.

A continuación se presenta una breve síntesis de la evolución del concepto administración y las diversas escuelas:

⁷ ROBBINS, STEPHEN P Y COULTER, MARY, Administración Octava Edición, Pearson, México, 2005. P 26.

⁸ Ibid., p. 71.

Escuela Científica

Frederick Winslow Taylor, reconocido como el padre de la administración científica introdujo el sistema de incentivos de trabajo diferencial que consistía en crear dos tipos de tarifas: la primera para un trabajador con producción estándar se le paga una primera tarifa independiente a su salario normal y la segunda, si el trabajador rebasa el estándar se le remunera con una segunda tarifa mayor que la primera. Además de esto, implementó el estudio cronometrado de tiempos y movimientos, descomponiendo analíticamente el trabajo de los operarios con el fin de lograr el mayor rendimiento con el menor esfuerzo, postulando que al aplicar la administración científica era necesario una revolución mental, tanto en la mente del trabajador como en la de la gerencia misma.

Taylor estableció los elementos de aplicación de administración científica:

- ✓ Estudio de tiempo y estándares de producción
- ✓ Supervisión funcional
- ✓ Estandarización de herramientas e instrumentos
- ✓ Planeación de tareas
- ✓ El principio de Excepción
- ✓ Utilización de la regla de cálculo y de instrumentos destinados a economizar tiempo.
- ✓ Guías de instrucciones de servicio
- ✓ La Idea de tareas, asociada a incentivos de producción por su ejecución eficiente
- ✓ La clasificación de productos y del material utilizado en la manufactura
- ✓ Diseño de la rutina de trabajo

Teórica clásica de la administración

Henry Fayol, como precursor de la teoría consideraba que en la administración debía procederse como en las ciencias exactas, es decir, a través de un sistema experimentación real para convalidar la doctrina. Estableciéndose el primer intento de formular una teoría general de la administración⁹.

Principales aportes:

- Énfasis de anatomía (Estructura) y en la fisiología (Funcionamiento) de la organización.
- Los principios generales de la administración, en la departamentalización.
- Subdividir la empresa, centralizando la dirección en un jefe principal
- Catorce principios de la Administración según Fayol
 - División del trabajo
 - Autoridad

⁹ Ibid., p. 74.

- Disciplina
 - Unidad de mando
 - Unidad de dirección
 - Subordinación del interés general al particular
 - Remuneración
 - Centralización
 - Jerarquía de autoridad
 - Orden
 - Equidad
 - Estabilidad
 - Iniciativa
 - Espíritu de grupo
- Fayol parte de la proposición de que toda empresa puede ser dividida en seis grupos:
 - Funciones técnicas
 - Funciones Comerciales
 - Funciones Financieras
 - Funciones de seguridad
 - Funciones contables
 - Funciones administrativas

Escuela Neoclásica de la administración

Se centró en la dimensión formal, continuando con la búsqueda de eficiencia, a través de técnicas completarias o suplementarias de las llegadas por los precursores, dejando de lado aspectos informales como conducta y comportamiento. Precisamente, en esta dimensión ocurrió que los hechos sucedidos transformaron las organizaciones, obligando a los investigadores a estudiar formas de adaptación y modernización de las técnicas tradicionales de eficiencia y racionalización.¹⁰

Metodologías desarrolladas por los exponentes neoclásicos: Gulick expone que la tarea de administrar consta de siete elementos, dos más que Fayol:

- Preveer
- Coordinar
- Organizar
- Dirección
- Controlar
- Formación del plantel
- Planificación

¹⁰ Ibid., p. 79

Weber fue el primer sociólogo que estudio las organizaciones de acuerdo con modelos ideales de comportamiento y desarrollo y modelo burocrático¹¹.

- Máxima división del trabajo
- Jerarquía de autoridad
- Esquema operativo formal
- Autoridad de los funcionarios
- Determinación de reglas
- Administración Imparcial

Escuela de la ciencia de la administración

La escuela de la ciencia de la administración obtuvo popularidad debido a dos fenómenos de la post guerra: el desarrollo de las computadoras de gran velocidad y la comunicación entre las mismas, lo que ofreció un medio para atacar problemas de la organización de gran escala y complejos y la aplicación de la metodología desarrollada por Ford Motor Company en las décadas de 1950 y 1960 para la ciencia de administración aplicada por Roberto McNamara.¹²

Modelo de Katz y Kahn (Sistema abierto)

Katz y Kahn desarrollaron un modelo de organización más amplio y complejo mediante la aplicación de la teoría de sistemas y la teoría de las organizaciones. Luego compararon las posibilidades de aplicación de las principales corrientes sociológicas y psicológicas en el análisis organizacional, proponiendo que la teoría de las organizaciones se libere de las restricciones y limitaciones de los enfoques previos y utilice la teoría general de sistemas¹³, toma como elementos diferentes fases de desarrollo como: información, transformación, exportación, ciclos, entropía negativa, información como insumo, estado de equilibrio, diferenciación, equifinalidad, límites y fronteras.

Para concluir se pueden establecer las siguientes características de cada teoría, donde desde el campo de la administración científica se pretendía determinar los mejores métodos para realizar cualquier tipo de tarea, seleccionar, capacitar y motivar a los trabajadores. La teoría clásica de la organización nació de la necesidad de administrar organizaciones complejas y giró en torno a la administración, tratando de identificar los principios y las capacidades básicas de una administración eficaz. La escuela conductista nació del intento por entender y dirigir mejor los trabajadores, usando conocimientos del campo como la sociología y la psicología, la escuela de la ciencia de la administración nació cuando aparecieron las computadoras e implica el uso de técnicas matemáticas para elaborar modelos, analizar y resolver problemas de

¹¹ Ibid., p. 80

¹² Ibid., p. 48

¹³ CARRETO, Julio. Estudio de las Organizaciones - Modelo de Katz y Kahn (Sistema abierto)
En: <http://uproorg.blogspot.com/2007/10/katz-y-kahn-sistema-abierto.html> 6 de agosto de 2014, 7:00pm

la administración ¹⁴ y el modelo de sistemas abiertos que busca reunir características de los modelos anteriores y funcione sistémicamente.

2.4 Marco filosófico

El Modelo ParqueSoft.TREE plantea la creación y evolución de un Ecosistema de Emprendimiento, que propone y evoluciona una cultura de Emprendimiento. EL punto de partida se centra en que los emprendedores nacen, no se hacen. Los emprendedores construyen y se mueven basados en percepciones y presentimientos biológicos que guían su creatividad, su espíritu propositivo innovador, su temperamento de DOER y no siguen la lógica formal de los procesos socialmente aceptados como básicos para crear empresas. Los emprendedores son persistentes y resilientes, por lo tanto los riesgos, la adversidad y el fracaso son un valor agregado muy fuerte para el desarrollo de nuevos emprendimientos.

El modelo ParqueSoft está enfocado a incluir en el ecosistema de una manera sinérgica a los jóvenes con educación técnica, tecnológica y universitaria y a los que en su vida han acumulado experiencia y saberes en torno a los referentes de oportunidades que abre la industria del conocimiento. Estos jóvenes emprendedores y no emprendedores representan un potencial de talento humano para enfrentar la oportunidad de los mercados globales que se están desarrollando y los nuevos innovados en la economía global del conocimiento.

Bajo el enfoque, no excluyente generacional, del Modelo ParqueSoft, el mayor potencial para la Innovación de Tecnologías, Productos y Servicios lo tienen los Jóvenes, su ansiedad por nuevas experiencias, su alta exposición al riesgo, su poca experiencia de conocimiento y su poca experiencia en los mercados representa una oportunidad de proponer cosas no formales, atrevidas, irreverentes y descontextualizadas que tienen el potencial de transformarse en grandes innovaciones para el mercado.

Las Tecnologías de la Información han generado una Oportunidad democrática a nivel global. Esta es una de las pocas industrias donde los recursos naturales o el valor agregado económico de las sociedades no generan diferencia competitiva. Potencialmente una persona educada de un país en vías de desarrollo, con un computador y un acceso a internet, tiene casi la misma oportunidad que una persona en las mismas condiciones en un país desarrollado. Las tecnologías de la información están continuamente desarrollando nuevos mercados en sectores donde antes no se vislumbraban oportunidades. Este es un proceso continuo y la tendencia de los mercados de innovación muestra una tendencia creciente para las próximas décadas, dando a esta oportunidad un contexto contemporáneo, perfecto para las nuevas generaciones de los países en vías de desarrollo.¹⁵

ParqueSoft parte de un modelo filosófico que parte de 10 principios o valores:

¹⁴ Arthut James finch Stoner, R. Dward Freeman, Daniel R. Gilbert, Administration. Pearson, México: 2006. p.58

¹⁵ RINCÓN BONILLA, Orlando. Modelo para la creación y evolución de un ecosistema de emprendimiento en torno al arte digital, la ciencia y tecnologías de la información V.5. Cali, 2011. p 8.

Pasión: La búsqueda del conocimiento, la construcción de Tecnología, el desarrollo de empresa y la generación de capital social es “visceral”. La ideología de ParqueSoft se basa en un fuerte conjunto de emociones en torno al empuje y las ganas por lograr el objetivo de vida, tecnológico y de negocios del emprendedor.

Desprendimiento:

Al emprendedor se le comparte la visión de que lo más importante de su proceso de crecimiento económico, derivado del posible éxito de su idea, es la generación de Capital Social, expresado en Empleos y Tecnología competitiva para la sociedad, para el gobierno, valor agregado para la economía nacional, salarios justos, generación de Igualdad de oportunidades y que el mejor valor de retorno de su inversión se expresa en su formación como empresario sano, competitivo, productivo y ético, creciendo con unos principios y valores que lo proyectan socialmente como un individuo libre, democrático, bien intencionado y fundamentalmente solidario. Adicionando una importancia relevante a compartir sus experiencias de éxito o fracaso como uno de los valores agregados sociales más importantes.

Informalidad:

En los mercados actuales de tecnología, altamente competidos, se requiere un dosis alta de innovación para poder salir y posicionarse en un nicho específico. La innovación no es más que un acto de pensar diferente, por eso es importante enfatizarla en los primeros años de la formación de los emprendedores. La informalidad de pensamiento y la informalidad de relacionarse con el entorno, son unas fuertes ventajas competitivas para resolver con mayor contenido de innovación, audacia y en menores tiempos los retos que plantea la formación de empresas altamente competitivas y productivas.

Atrevimiento:

Para poder construir productos innovadores se requiere una alta dosis de riesgo frente a los retos cada vez más exigentes que plantea el mercado. Es muy importante mantener viva la capacidad de arriesgarse que poseen los emprendedores en sus primeros años. Con todo lo que el riesgo implica, se necesitan emprendedores audaces y extremadamente atrevidos para pensar y actuar con los más altos niveles de innovación. Esta característica puede asegurar un producto diferente y novedoso para el mercado.

Capacidad de respuesta:

Los emprendedores deben aprender a asumir posturas muy flexibles tanto tecnológicas, como comerciales, esto les permite adaptarse rápidamente a las nuevas condiciones de un mercado tan exigente y variable como es el de productos de la industria del conocimiento. El tamaño de sus empresas y la informalidad de sus ambientes contribuyen notoriamente a conservar esta habilidad en los emprendedores. Una habilidad importante de un buen emprendedor es tener la capacidad resiliente de adaptarse rápidamente a las nuevas condiciones que imponen los bruscos cambios actuales.

Austeridad

Para los emprendedores en sus primeros años es muy importante mantener vivo el valor de la austeridad, al no poseer economías estables, estos deben desarrollar habilidades en el manejo eficiente de sus recursos, así como la optimización al máximo de su principal recurso de desarrollo, su tiempo. Esto también se transforma en una ventaja competitiva ya que facilita ofrecer productos y servicios, rentables, con unos precios muy competitivos en el mercado. Como los proyectos de emprendimiento son grupos pequeños, sus costos son muy controlables, y su manejo eficiente se traduce en ahorros significativos de inversión para sus clientes.

Sinergia

Este axioma es vital en la supervivencia y rápido desarrollo de su negocio para un emprendedor. El actuar conectado a redes de conocimiento, servicios y productos, les permite tomar ventajas competitivas sumando habilidades personales, tecnológicas y de negocios tanto a ellos como personas, como a sus proyectos. Un ambiente sinérgico acelera notoriamente la transferencia de experiencias (know how) y permite de una manera rápida e informal acompañamiento (coaching) por parte de la comunidad de ParqueSoft. Este modelo de pensamiento y acción también genera en sus entornos economías de escala, reduciendo los tiempos y costos de los procesos de formación de sus empresas.

Trabajo duro

El proceso de construir una empresa demanda una alta inversión del Capital más grande que tiene un emprendedor; su tiempo. La fase inicial del proceso de emprendimiento es una etapa de alta cuota de sacrificio personal, cada hora que el emprendedor se distrae y no la invierte en su proyecto, la está restando a su oportunidad de éxito. En promedio un emprendedor debe trabajar en los primeros años de formación de su empresa un promedio de 12 horas diarias de lunes a domingo, del 1 de enero al 31 de diciembre, incluyendo días festivos. Esta es una de las características más diferenciadoras de los emprendedores contra el resto de la población laboral. El trabajo duro es una oportunidad de éxito, esto se debe patrocinar en los emprendedores en todo su sentido

Confianza

El combustible principal de los Negocios y las Redes Sociales es la Confianza. Esta acción es la que permite el desarrollo de actividades y relaciones humanas a gran velocidad. Para establecer relaciones de confianza se necesita una estructura fuerte de valores y principios, además de las competencias correctas para lograr los mejores desempeños, que generan cadenas de valor.

Confiabilidad

La evolución solo es posible si se producen acciones que generen reacciones. Las acciones que producen reacciones positivas son resultado de alta calidad y conocimientos profundos en lo que se hace. Formar las competencias y habilidades

requeridas produce valor en el momento de la sinergia y el trabajo en equipo. Hay que pasar del pensar al hacer con los mejores resultados.¹⁶

Además de esto contempla los siguientes objetivos:

- Inclusión sinérgica generacional y social
- Desarrollar de Talento Humano con Responsabilidad Social
- Fomento la Innovación con otra mirada, como una práctica cotidiana
- Desarrollar un nuevo Ecosistema de Arte Digital, Ciencia y Tecnologías de la Información.

2.5 Marco contextual

Razón social:

Fundación Parque Tecnológico del Software de Pereira – ParqueSoft Pereira

Ubicación:

Cra 31 No 15 -87

Pereira – Risaralda.

Actividad económica:

Actividades de otras asociaciones N.C.P – CIU 9499

ParqueSoft es una fundación sin ánimo de lucro cuyo propósito es facilitar a jóvenes emprendedores la creación y desarrollo de empresas de base tecnológica que provean al mercado de productos y servicios de tecnología informática. Es además, el clúster de Arte Digital, Ciencia, Tecnología y servicios relacionados más importante de Colombia y uno de los más sobresalientes de América Latina.

En la actualidad, constituye uno de los ecosistemas más propicios para el desarrollo de la Innovación, la investigación aplicada, la apropiación vertiginosa de conocimientos y el trabajo en tecnologías de punta. ParqueSoft integra un modelo de procesos de producción de productos y servicios basado en las mejores prácticas de esta industria, para el desarrollo de sus negocios, posee además la infraestructura física, tecnológica y de recurso humano calificado que se requiere.

ParqueSoft, en su red de parques tecnológicos de software ParqueSoft Nation, alberga a más de 300 empresas especializadas en la industria del conocimiento, formando una comunidad de más de 1000 profesionales, que desarrollan productos y servicios de conocimiento, especializados en los últimos paradigmas de tecnología de la industria y otros centenares apoyando los procesos de servicios profesionales, administración y desarrollo de negocios.

ParqueSoft, es un innovador modelo de asociación e investigación aplicada, que nació hace 15 años en la ciudad de Cali, actualmente consolida un corredor de ciencia y

¹⁶ RINCÓN BONILLA, Orlando. Modelo para la creación y evolución de un ecosistema de emprendimiento en torno al arte digital, la ciencia y tecnologías de la información V.5. Cali, 2011. p 8-13.

tecnología en las ciudades de Cali, Popayán, Pasto, Buga, Tuluá, Palmira, Armenia, Manizales, Pereira, Buenaventura, Ibagué, Villavicencio y Sincelejo.

En la ciudad de Pereira, ParqueSoft inició labores hace nueve (9) años. Actualmente cuenta con un total de treinta (32) empresas y ciento doce (112) personas desarrollando proyectos de base tecnológica e investigación en áreas de Gestión empresarial, inteligencia de negocios, educación, media digital, medio ambiente, industria y servicios; además de esto cuenta con diferentes reconocimientos a nivel nacional e internacional donde algunas de sus empresas han sido ganadoras en 5 ocasiones de TIC América y 4 veces del Global TIC.¹⁷

Misión

- Mantener vigente el pensamiento emprendedor
- Posibilitar un ecosistema de desarrollo y respaldo para emprendedores
- Apoyar la Creación y el empoderamiento de empresas de la industria del conocimiento y relacionadas

Visión

- Desarrollar un nuevo y dinámico sector de la economía del conocimiento para Colombia enfocado en la VSE (Very Small Software Enterprises)

2.6 Glosario

- Tics: Tecnologías de la información y la comunicación
- TI: Tecnologías de la información
- DOER: Persona que hace “hacedor”
- KPO: Knowledge process outsourcing, es la subcontratación por parte de una empresa; de aquellas funciones de mayor valor y de procesos intensivos de conocimiento.
- BPO: Business Process Outsourcing, es la subcontratación de funciones del proceso de negocio en proveedores de servicios, ya sea internos o externos a la empresa, usualmente menos costosos o más eficientes y eficaces.
- Call Center: Centro de llamadas.
- Back Office: es el conjunto de actividades de apoyo al negocio, que no tienen contacto directo con el cliente,
- Spin Off: 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
- Know How: "saber cómo hacer algo fácil y eficientemente: experiencia".
- Very Small software enterprises: Empresas pequeñas de software.
- ParqueSoft.Tree -The Real Engine for Entrepreneurial Ecosystem

¹⁷ ParqueSoft Pereira es: En: <http://www.parquesoftpereira.com/38-parquesoft-es.html> 4 de agosto de 2014, 6:30PM.

2. DISEÑO METODOLÓGICO

2.1 Universo

ParqueSoft es un clúster de innovación, tecnología y emprendimiento con una trayectoria de hace más de 14 años en Cali y 9 años en Pereira, en el país existen 14 Parques lo cual nos posiciona como el clúster más grande de tecnología en Colombia, nuestra área de estudio se enfocará en 15 empresas ParqueSoft Pereira.

2.2 Población muestra

El estudio será realizado en las instalaciones de ParqueSoft Pereira, particularmente con las empresas de desarrollo de software y media digital (15 emprendimientos) y para su desarrollo, se necesitará la colaboración del personal administrativo, constituido por el gerente y los encargados de cada área, los ingenieros; quienes suministrarán la información necesaria relacionada a los procesos y del servicio que allí se brindan.

2.3 Delimitación del estudio

La investigación descriptiva comprende, la descripción, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo o cosa se conduce o funciona en el presente¹⁸.

Para este proyecto se trabajará con la investigación no experimental, no se manipularán variables (dependientes o independientes). Este tipo de investigación observa los fenómenos desde su contexto natural, para después ser analizados. El objeto de estudio no es expuesto a estímulos o condiciones diferentes de su ambiente natural, este tipo de investigación permite optimizar el tiempo de trabajo de campo y ser diligentes con el tiempo del personal vinculado a Parquesoft Pereira, lo cual nos dará mayor facilidad de recopilación de la información sin interrumpir las actividades diarias de sus funcionarios, evitando al máximo el entorpecimiento de sus labores.

El proceso de investigación se llevará a cabo en las instalaciones de ParqueSoft Pereira Cra 31 No 15 -87 - Pereira – Risaralda, durante el mes de octubre del año 2014, y se basará únicamente con la temática de modelos administrativos.

2.4 Variables e indicadores

- El modelo ParqueSoft.Tree y sus definiciones para el proceso evolutivo de las empresas de desarrollo de software y media digital.
- Las características y necesidades administrativas de las empresas pertenecientes desarrolladoras de software y media digital de ParqueSoft Pereira.

¹⁸ TAMAYO, Mario. El proceso de la investigación científica, México. Limusa, 2004. p 46.

- Las áreas básicas que deben conformar las empresas de desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira.
- El ciclo administrativo y la etapa evolutiva de las empresas de desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira.

2.5 Instrumentos para la recolección de información

La técnica que se utilizará será la de muestreo no probabilístico puesto que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra y, consiguientemente, todas las posibles muestras de tamaño no tienen la misma probabilidad de ser elegidas. Sólo estos métodos de muestreo probabilísticos aseguran la representatividad de la muestra extraída y son, por tanto, los más recomendables.

Los métodos de muestreo no probabilísticos no garantizan la representatividad de la muestra y por lo tanto no permiten realizar estimaciones inferenciales sobre la población.

La información será recolectada a partir de dos elementos:

- Encuesta: Para el proceso de recolección de información se seleccionó la encuesta como fuente principal de información, donde se indagó a las empresas muestra sobre puntos fundamentales para el objeto de la investigación, las preguntas de la encuesta fueron diseñadas para obtener respuestas de selección múltiple.
- Observación participante: A través de este método es posible analizar los diferentes procesos que se realizan tanto al interior de ParqueSoft como de sus empresas, y de esta manera poder tomar apuntes relevantes sobre los procesos administrativos, para posteriormente compararlos con los datos obtenidos con la encuesta a la población muestra.

2.6 Procesamiento y análisis de la información

Para dar cumplimiento a los objetivos propuestos en el presente proyecto y realizar el análisis de la información recolectada se realizan las siguientes actividades:

1. Revisión del modelo ParqueSoft.Tree y las etapas de evolución de las empresas.
2. Aplicación y análisis de la encuesta realizada a la población muestra de empresas de desarrollo de software y media digital.
3. Ficha de observación participante - perfil de las empresas y su clasificación a partir del modelo de ParqueSoft.Tree – Etapas de emprendimiento
4. Cuadro de análisis encuesta y observación participante. se indaga sobre los procesos que se realizan en las empresas y la comparación de esta observación con las encuestas propuestas.

3. DIAGNÓSTICO OBTENIDO

A continuación se presenta los resultados obtenidos a partir del proceso llevado a cabo a partir del procesamiento y análisis de la información propuestos en el diseño metodológico de la propuesta.

1. Revisión del modelo ParqueSoft.Tree y las etapas de evolución de las empresas.

La revisión del modelo ParqueSoft.Tree se realizó a partir de la lectura de los documentos recopilados. A partir de allí se seleccionaron elementos clave como la planeación estratégica de la fundación, sus objetivos estratégicos y la filosofía de emprendimiento, además de esto se establecen las etapas evolutivas de los emprendimientos, que son la base para la propuesta.

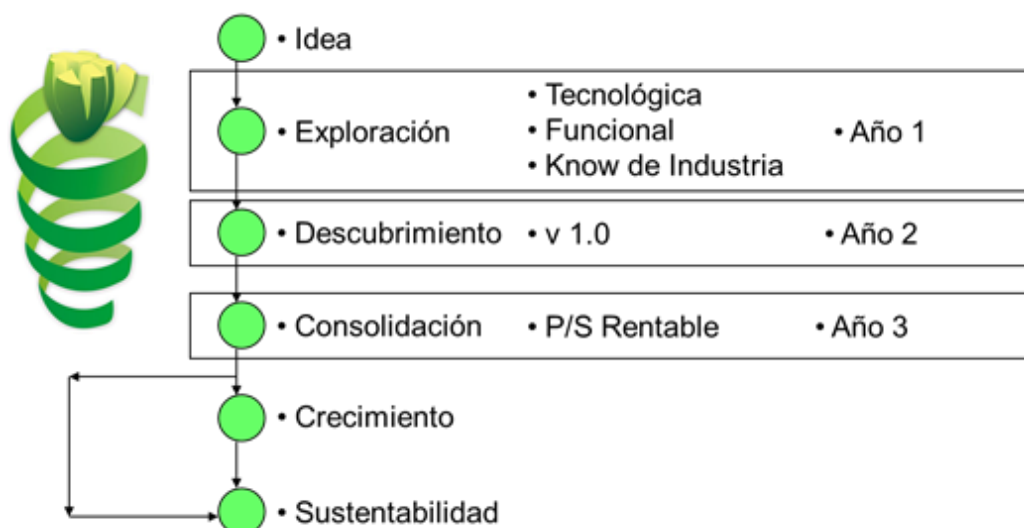


Imagen 1. Modelo ParqueSoft.Tree¹⁹

¹⁹ RINCÓN BONILLA, Orlando. Modelo para la creación y evolución de un ecosistema de emprendimiento en torno al arte digital, la ciencia y tecnologías de la información V.5. Cali, 2011. p 44.

Etapa	Descripción
Idea	Es la fase inicial de cualquier emprendimiento al interior de ParqueSoft, la idea de emprendimiento en su forma incipiente. Esta es la primera fase del modelo y requiere un proceso de acompañamiento y estructuración de la misma.
Exploración	Durante esta fase las empresas realizan una estructuración básica de su emprendimiento tecnológica, funcional y del conocimiento de la industria, lo fundamental en esta etapa es la definición de su modelo de negocios.
Descubrimiento	Se da el reconocimiento de una oportunidad de negocio en el mercado, esa oportunidad debe ser evaluada para definir su potencial, los criterios más importantes de evaluación son el equipo emprendedor, el mérito técnico y los factores de mercado. En esta etapa se debe definir el camino para el desarrollo de la idea de negocio, incluye aspectos técnicos, de mercado y la búsqueda de financiación, el equipo emprendedor juega un papel preponderante.
Consolidación	En esta etapa se da paso a la validación del producto y sus servicios en el mercado, en esta fase inicia el ciclo comercial de las empresas y sus primeros ingresos; durante este proceso se hace necesario el establecimiento de procesos administrativos y comerciales estructurados. Las empresas completan su proceso de constitución.
Crecimiento	Durante esta fase las empresas se enfocan en sus procesos de comercialización, expansión, consecución de clientes y penetración del mercado. Las empresas ya deben contar con un sistema administrativo eficiente.
Sustentabilidad	Durante esta fase, la rentabilidad de la empresa se debe ver traducida en spin off generando un crecimiento horizontal de la industria y una sustentabilidad, acompañada de una generación constante de empleo y procesos de reinversión.

A partir de esta definición se realiza la clasificación de las empresas de ParqueSoft Pereira y sus etapas de desarrollo, identificándose tres fases fundamentalmente:

- Descubrimiento
- Consolidación
- Crecimiento

Partiendo de estas tres fases se realiza la propuesta del ciclo administrativo para las empresas base del proyecto de investigación; además de esto se incluye, por su nivel de relevancia algunos elementos desde el ámbito comercial, que van de la mano con el proceso gerencial de cada una.

2. Aplicación y análisis de la encuesta realizada a la población muestra de empresas de desarrollo de software y media digital.

Para realizar la recolección de la información se seleccionaron aleatoriamente quince emprendimientos que enfocan su labor en las áreas de desarrollo de software y media digital. A cada una de ellas se le aplicó una encuesta con el siguiente formato:

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

- Nombre del representante legal o el emprendedor

- Correo de contacto

- Número de personas que trabajan para su organización

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	
Desarrollo de Software	

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	
Comercial	
Desarrollo	
Investigación	
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI ___ NO ___

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	
Visión	
Estructura Organizacional	
Organigrama de procesos	
Flujogramas	
Manual de Funciones	

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

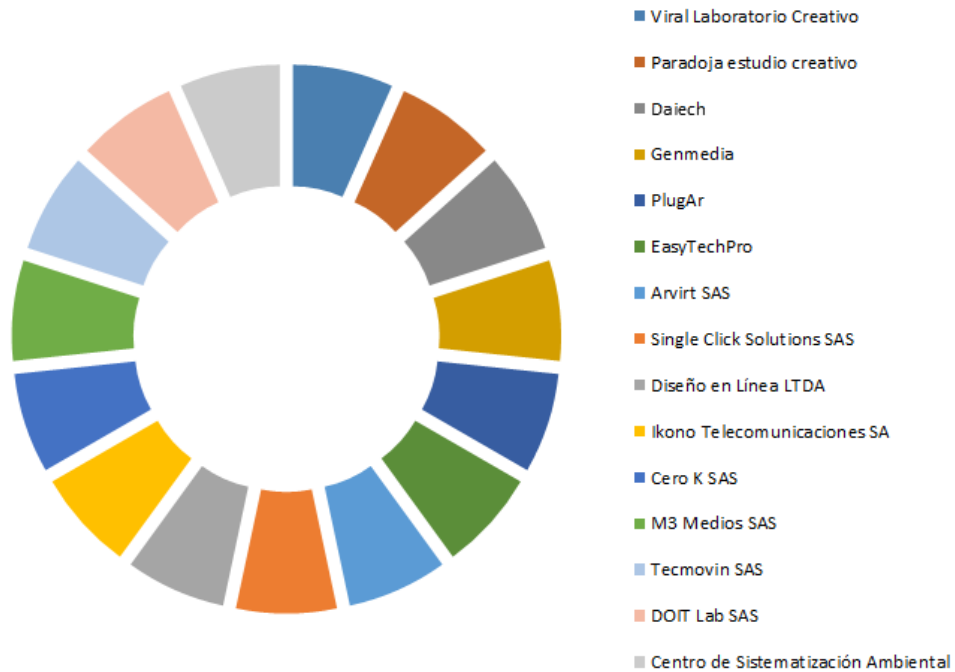
ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

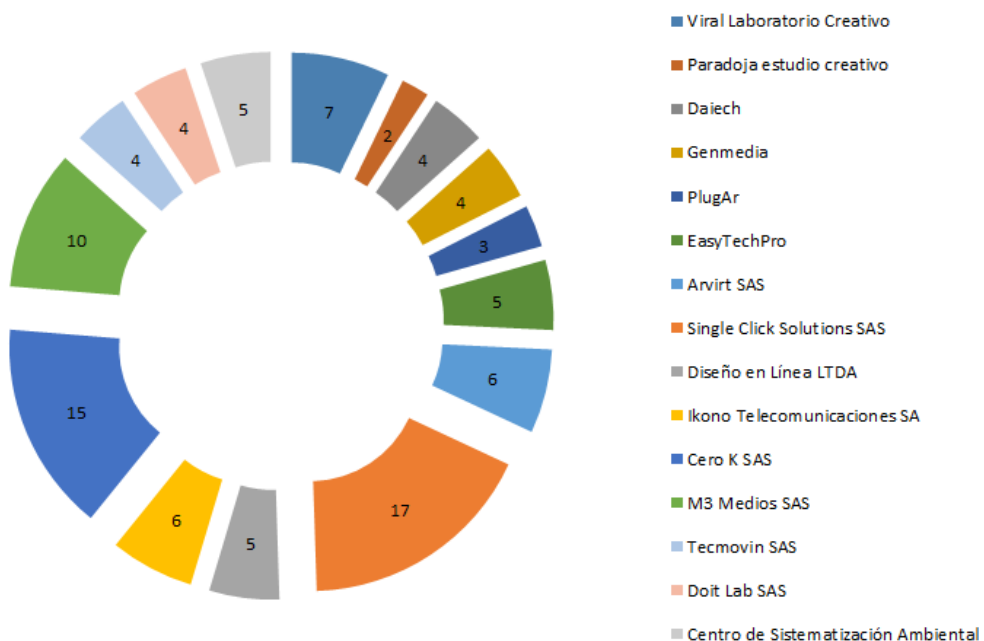
A partir de la encuesta realiza, se presentan los siguientes resultados:

1. Empresas que participaron en el muestreo:



Para el muestreo se seleccionaron quince empresas pertenecientes a ParqueSoft Pereira, enfocadas en las áreas de desarrollo de software y media digital. A cada una se le aplicó una encuesta de nueve puntos para identificar información relevante sobre el proceso administrativo que poseen en sus organizaciones.

2. Número de personas que trabajan en las empresas:



A partir de la formulación de esta pregunta se podría establecer cuál es el promedio de colaboradores que una empresa de desarrollo de software y media digital pueden llegar a soportar para cada una de las etapas, ya que este indicador deja ver que para cada área se están destinando recursos de talento humano para llevar a cabo la labor administrativa.

3. Sectores en los que se encuentran ubicadas las empresas:

■ Media Digital ■ Desarrollo de Software



A partir de esta pregunta se pudo establecer el número de empresas encuestadas que se enfocan en el área de media digital y las de desarrollo de software.

4. Áreas con las que cuentan los emprendimientos.

Viral Laboratorio Creativo



Paradoja estudio creativo



PlugAr



- Administrativa
- Comercial
- Desarrollo
- Investigación

EasyTechPro



- Administrativa
- Comercial
- Desarrollo
- Investigación

Single Click Solutions SAS



- Administrativa
- Comercial
- Desarrollo
- Investigación
- Proyectos-Comunicaciones

Arvirt SAS



- Administrativa
- Comercial
- Desarrollo

Cero K SAS



- Administrativa
- Comercial
- Desarrollo
- Investigación
- Soporte - Proyectos

Diseño en Línea LTDA



- Administrativa
- Comercial
- Desarrollo
- Investigación

Daiech



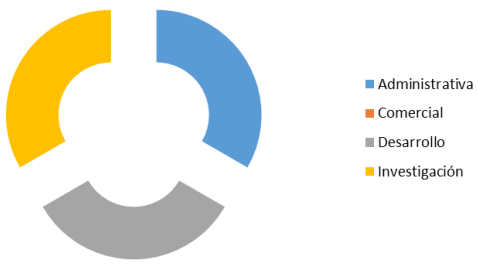
- Administrativa
- Comercial
- Desarrollo
- Investigación

Genmedia



- Administrativa
- Comercial
- Desarrollo
- Investigación

Doit Lab SAS



Centro de Sistematización Ambiental



Ikono Telecomunicaciones SA



M3 Medios SAS



Tecmovin SAS



Es importante conocer con cuales de las áreas de direccionamiento estratégico cuentan las empresas de la muestra, de esta manera se identifica cuáles de estas organizaciones están soportadas y cuentan con un área administrativa.

5. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?



Si bien la organización cuenta con un área administrativa dentro de su desarrollo, los procesos que esta conlleva deben estar debidamente documentados, de esta manera se puede evidenciar en que momento o etapa se encuentra la organización lo que indica si su crecimiento se está llevando a cabo paralelamente al administrativo.

6. Con qué elementos de la planeación estratégica cuentan las empresas:



Genmedia



- Administrativa
- Comercial
- Desarrollo
- Investigación

PlugAr



- Misión
- Visión
- Estructura Organizacional
- Organigrama de procesos
- Flujogramas
- Manuales de funciones

Arvirt SAS



- Misión
- Visión
- Estructura Organizacional
- Organigrama de procesos
- Flujogramas
- Manuales de funciones

EasyTechPro



- Misión
- Visión
- Estructura Organizacional
- Organigrama de procesos
- Flujogramas
- Manuales de funciones

Single Click Solutions SAS



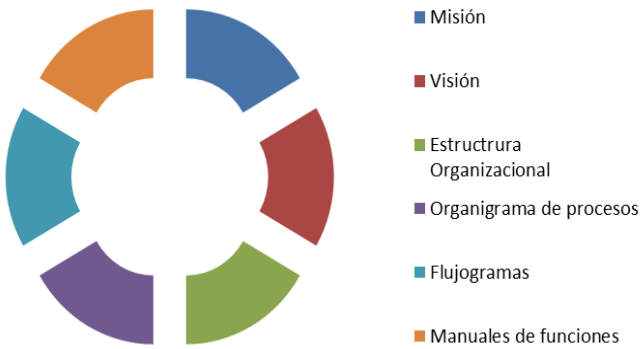
- Misión
- Visión
- Estructura Organizacional
- Organigrama de procesos
- Flujogramas
- Manuales de funciones

Diseño en Línea LTDA



- Misión
- Visión
- Estructura Organizacional
- Organigrama de procesos
- Flujogramas
- Manuales de funciones

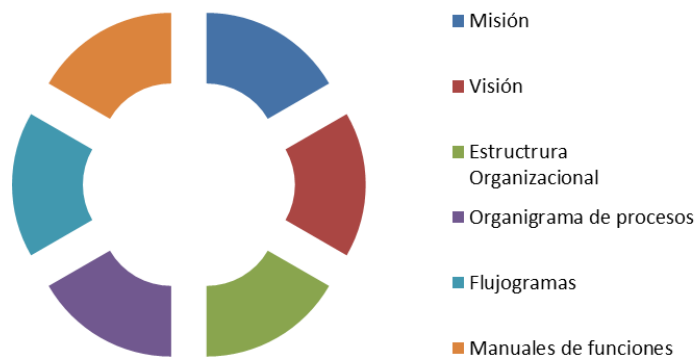
M3 Medios SAS



Tecmovin SAS

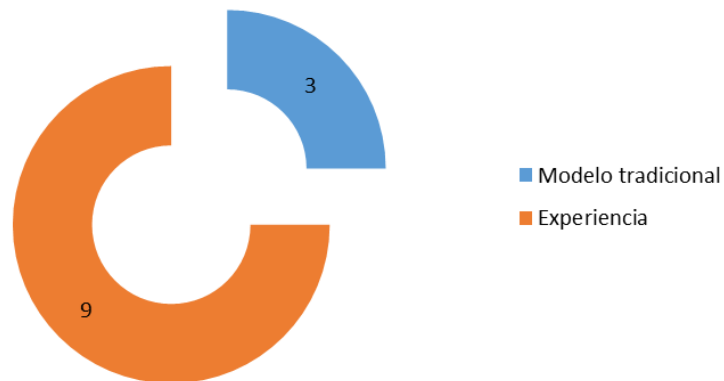


Centro de Sistematización Ambiental



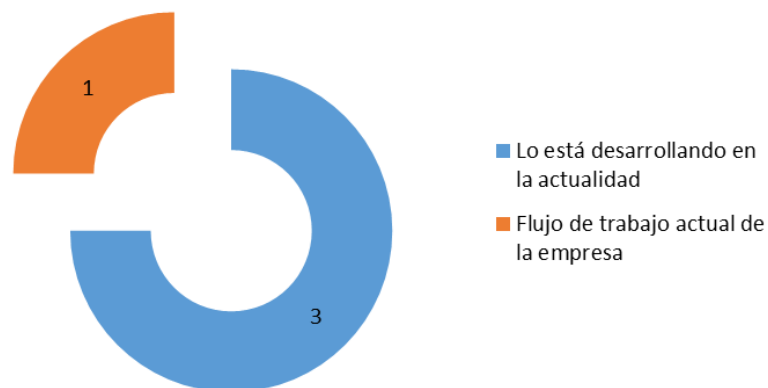
Es de suma importancia identificar los elementos documentados de cada una de las organizaciones ya que esto muestra un panorama general del estado de la empresa. Esto permite conocer que procesos administrativos están siendo actualizados conforme al progreso de la organización y permite caracterizarla en cada una de las etapas.

7. ¿La planeación se encuentra basada en qué modelo?



A partir de la pregunta realizada se logra establecer el número de empresas que basaron sus planeaciones a partir de los modelos tradicionales de la administración y aquellos basados en la experiencia, sólo una empresa de las quince encuestadas estableció que su planeación se basa en la dos vertientes.

8. Razones que señalaron las empresas para no realizar la planeación de sus empresas:



Se estableció dentro de la encuesta esta pregunta para establecer por qué las organizaciones no han documentado sus procesos administrativos y se logró evidenciar que tres de estas organizaciones están en ese proceso y una de ellas tiene un flujo de trabajo alto por lo cual no lo ha realizado, seis han trabajado algunos temas y sólo cinco de las organizaciones tienen documentados sus procesos administrativos.

Ver Anexo 1: Encuestas realizadas

3. Ficha de observación participante - perfil de las empresas y su clasificación a partir del modelo de ParqueSoft.Tree – Etapas de emprendimiento

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS	
	Autores Documento Original: Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:
	Fecha de Creación: 10 de octubre de 2014
	Estado:
	Versión: 1
	Fecha última Actualización: 10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO	
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Viral Laboratorio Creativo
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Julián Salazar Valencia
Actividad Económica:	Viral Laboratorio Creativo es una organización especializada en la producción de contenidos digitales
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	
<p>VIRAL es un laboratorio creativo enfocado en la producción e innovación de contenidos digitales, con el fin de potenciar las relaciones comunicativas en el ámbito cultural, empresarial y artístico. Viral, busca satisfacer las necesidades de cada cliente y la propagación de sus productos y/o servicios a través del diseño de estrategias que integran la convergencia de medios y el desarrollo conceptual.</p>	
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN	
DESCUBRIMIENTO	<input checked="" type="checkbox"/>
CONSOLIDACIÓN	<input type="checkbox"/>
CRECIMIENTO	<input type="checkbox"/>
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN	
<p>La empresa Viral es una empresa que se encuentra en fase de Descubrimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, de desarrollo e ideación, esta última se propone como su propuesta de valor; sin embargo, estos ejercicios se realizan a partir de la experiencia de cada uno de los miembros de la empresa, ninguno de ellos con formación en dichos procesos. En la actualidad la empresa no cuenta con documentación sobre su proceso administrativo.</p>	
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA	
Propuesta de Valor	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión, apuesta a la innovación, los cambios y nuevas tendencias • Incubar, diseño de estrategias que integran la convergencia de medios y desarrollo conceptual. • Sistematización, uso de todas las herramientas tecnológicas para expandir las producciones en los ámbitos comerciales. • Expansión, Expandir negocios de manera viral.

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS	
	Autores Documento Original: Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:
	Fecha de Creación: 10 de octubre de 2014
	Estado:
	Versión: 1
	Fecha última actualización: 10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO	
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Paradoja Estudio Creativo
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Cristian David Cedeño
Actividad Económica:	Paradoja es un Estudio Creativo especializado en la producción de contenidos digitales
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	
<p>PARADOJA es un estudio creativo que soluciona problemas específicos de sus clientes, abordando soluciones desde el diseño gráfico, basado en el concepto de Diseño Experiencial. Esta empresa crea soluciones simples a problemas grandes de funcionalidad, flujos de trabajo y comunicación.</p>	
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN	
DESCUBRIMIENTO	X
CONSOLIDACIÓN	
CRECIMIENTO	
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN	
<p>La empresa Paradoja es una empresa que se encuentra en fase de Descubrimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, de desarrollo e investigación. Sus procesos son realizados a partir de la experiencia, la empresa cuenta con dos personas que no tienen formación en el ámbito administrativo. En la actualidad la empresa sólo cuenta con algunos elementos documentados.</p>	
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA	
Propuesta de Valor	Talleres de flujos de trabajo para la producción de animación 3D en co-creación con los clientes.

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS		
	Autores Documento Original:	Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:	
	Fecha de Creación:	10 de octubre de 2014
	Estado:	
	Versión:	1
	Fecha última Actualización:	10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO		
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Daiech	
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Lina Marcela Aguirre	
Actividad Económica:	Desarrollo de software colaborativo, creación de actas y contabilidad a destajo	
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN		
<p>DAIECH es una organización dedicada a explotar las ventajas que ofrece la segmentación del mercado en internet a través de plataformas que agrupan una gran cantidad de usuarios con gustos y necesidades en común. Esta empresa se especializa en redes sociales verticales de valor agregado desarrolladas bajo el esquema de software como servicio.</p>		
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN		
DESCUBRIMIENTO		
CONSOLIDACIÓN	X	
CRECIMIENTO		
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN		
<p>La empresa Daiech es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa y de investigación. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte de los modelos tradicionales, la empresa cuenta con tres personas, una de ellas con formación en el ámbito administrativo.</p>		
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA		
Propuesta de Valor	Digitalización de información para dinamizar los procesos al interior de la empresa.	

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS	
	Autores Documento Original: Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:
	Fecha de Creación: 10 de octubre de 2014
	Estado:
	Versión: 1
	Fecha última Actualización: 10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO	
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Genmedia
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Alejandro López
Actividad Económica:	Desarrollo de aplicaciones 3D para entretenimiento o educación
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	
GENMEDIA es una empresa que se dedica a la creación de video juegos y aplicaciones móviles.	
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN	
DESCUBRIMIENTO	
CONSOLIDACIÓN	X
CRECIMIENTO	
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN	
La empresa Genmedia es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: de desarrollo e investigación. La empresa cuenta con cuatro personas, ninguna de ellas con formación en el ámbito administrativo. La empresa no cuenta con procesos administrativos formales.	
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA	
Propuesta de Valor	Desarrollar contenidos interactivos para temas educativos, basados en el enseñar desde la experiencia con los desarrollos realizados.


FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS		
	Autores Documento Original:	Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:	
	Fecha de Creación:	10 de octubre de 2014
	Estado:	
	Versión:	1
	Fecha última Actualización:	10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO		
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	PlugAr	
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Juan Sebastián Duque	
Actividad Económica:	Desarrollo de contenidos digitales utilizando la tecnología de realidad aumentada	
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN		
<p>PLUGAR es una empresa especializada en el desarrollo de soluciones en áreas de marketing, educación, medicina y construcción, utilizando tecnología de Realidad Aumentada, que permite enriquecer el mundo real con contenidos virtuales adicionales a través de dispositivos móviles, cámaras y pantallas.</p>		
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN		
DESCUBRIMIENTO		
CONSOLIDACIÓN	X	
CRECIMIENTO		
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN		
<p>La empresa PlugAR es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y de desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte de la experiencia, en la actualidad la empresa cuenta con tres personas, ninguna con experiencia en el ámbito administrativo.</p>		
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA		
Propuesta de Valor	Experiencias Interactivas en Tiempo real de Alto Impacto, PlugAR aprovecha todas las características de la tecnología de realidad aumentada para brindar nuevas experiencias interactivas en tiempo real que enriquezcan el contenido publicitario y educativo de los métodos convencionales y de una forma más impactante.	

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS	
	Autores Documento Original: Johanna Loaiza Mesa - Angela Marcela Espinosa
	Editores:
	Fecha de Creación: 10 de octubre de 2014
	Estado:
	Versión: 1
	Fecha última Actualización: 10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO	
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	EasyTechPro
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Yaisón Gómez Gómez
Actividad Económica:	Desarrollo de software como servicio
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	
<p>EASYTECHPRO es una empresa que integra diferentes herramientas tecnológicas como la web, E-mail y dispositivos móviles como iPad y iPhone para la gestión completa de toda la información del proceso productivo de las pequeñas y medianas empresas.</p>	
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN	
DESCUBRIMIENTO	
CONSOLIDACIÓN	X
CRECIMIENTO	
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN	
<p>La empresa Easytechpro es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, investigación y desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte de la experiencia y el modelo tradicional; en la actualidad la empresa cuenta con cinco personas, tres de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.</p>	
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA	
Propuesta de Valor	Desarrollos en FileMaker Pro 12 que utiliza e integra diferentes herramientas tecnológicas para la gestión y control de clínicas odontológicas. Gestiona pacientes, citas, cotizaciones, pagos, estados de cuenta, ingresos, inventarios, medios diagnósticos, odontogramas y mucho más desde el iPad, equipo de escritorio o la web

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS		
	Autores Documento Original:	Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:	
	Fecha de Creación:	10 de octubre de 2014
	Estado:	
	Versión:	1
	Fecha última Actualización:	10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO		
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Arvirt SAS	
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Lizbeth Duque Buitrago	
Actividad Económica:	Arvirt es una organización especializada en el desarrollo de contenidos interactivos en 3D	
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN		
<p>ARVIRT es una empresa especializada en el desarrollo de contenidos interactivos 3D, enfocándose en productos y servicios para la industria privada y el sector público, brindando a sus clientes un alto nivel de realismo en la experiencia del usuario final.</p>		
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN		
DESCUBRIMIENTO		
CONSOLIDACIÓN	X	
CRECIMIENTO		
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN		
<p>Arvirt es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con seis personas, una de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.</p>		
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA		
Propuesta de Valor	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de espacios predeterminados según especificación de las constructoras. • El cliente (Constructora- Empresa de decoración) contará con un sistema de administración de sus respectivos proyectos y/o elementos de decoración. • Los usuarios finales de la aplicación podrán personalizar sus espacios a medida de que los recorren o desde unas vistas predeterminadas. • Los usuarios finales podrán generar una cotización en tiempo real a partir de las modificaciones realizadas 	

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS	
	Autores Documento Original: Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:
	Fecha de Creación: 10 de octubre de 2014
	Estado:
	Versión: 1
	Fecha última actualización: 10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO	
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Singleclick Solutions SAS
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Yaneth Bedoya Franco
Actividad Económica:	Singleclick se dedica al análisis, diseño y desarrollo de aplicativos web a la medida.
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	
<p>SINGLECLICK SOLUTIONS es una empresa especializada en el análisis, diseño y desarrollo de aplicaciones web a la medida. Dedicada a evaluar las dificultades de sus clientes y a otorgar soluciones informáticas eficientes ajustadas a sus necesidades, con las cuales le puedan brindar un valor agregado a sus negocio.</p>	
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN	
DESCUBRIMIENTO	
CONSOLIDACIÓN	
CRECIMIENTO	X
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN	
<p>La empresa Singleclick es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con diecisiete personas, tres de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo. La empresa se encuentra certificada en IT Mark</p>	
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA	
Propuesta de Valor	Soporte y garantía, usabilidad y escalabilidad en todos los aplicativos de se desarrollan.

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS	
	Autores Documento Original: Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:
	Fecha de Creación: 10 de octubre de 2014
	Estado:
	Versión: 1
	Fecha última actualización: 10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO	
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Diseño en Línea LTDA
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Carlos Mario Cortés Gallego
Actividad Económica:	Casa de Software con amplia experiencia en tecnología, diseño, comunicaciones e internet.
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	
<p>DISEÑO EN LÍNEAa se dedica a la Consultoría en programas de informática y suministro de pro-gramas de informática. Soluciones en plataformas web, Diseño web y Multimedia, Diseño Gráfico, Diseño Industrial y publicidad</p>	
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN	
DESCUBRIMIENTO	
CONSOLIDACIÓN	
CRECIMIENTO	X
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN	
<p>La empresa Diseño en línea es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con cinco personas, una de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.</p>	
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA	
Propuesta de Valor	<ul style="list-style-type: none"> Las soluciones informáticas como Blackboard, Supercolegio, Educolombia, Datosoft etc., permiten operar procesos dentro de una institución académica, (Matriculas, califica-ciones, información para acudientes sobre las actividades en los colegios, asignaturas etc...) pero ninguna fortalece la integración de información entre instituciones para reportes globales de información por ejemplo, las relaciones demográficas o estratos socio económicos vs el rendimiento académico, en tiempo real mientras que easyBoard© a diferencia de su competencia permite mejorar la comunicación entre los acudientes, alumnos, profesores y directivos del colegio, por medio de notificaciones directas desde el sistema, mensajes de texto a celulares y correo electrónico

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS	
	Autores Documento Original: Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:
	Fecha de Creación: 10 de octubre de 2014
	Estado:
	Versión: 1
	Fecha última actualización: 10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO	
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Ikono Telecomunicaciones
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Adriana Maria López Isaza
Actividad Económica:	Desarrollo de soluciones bajo software libre
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	
<p>IKONO TELECOMUNICACIONES SA. es una empresa colombiana que pone al alcance de las organizaciones nacionales e internacionales los servicios telefónicos de última generación que ella misma desarrolla bajo una base de software libre, con conocimiento técnico de ingenieros expertos, con trayectoria internacional y experiencia comprobada en alrededor de cuarenta clientes corporativos en un periodo ininterrumpido de más de cinco años de actividad empresarial. Las soluciones que ha creado permiten tener comunicaciones telefónicas económicas, servicios de última generación y calidad de contacto con el cliente.</p>	
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN	
DESCUBRIMIENTO	
CONSOLIDACIÓN	
CRECIMIENTO	X
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN	
<p>La empresa iKono es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y desarrollo. Aunque la empresa no cuenta con procesos y procedimientos documentados, se evidencia una clara organización a partir de los roles y las áreas de la empresa, se presenta un manejo ordenado y eficaz en el área administrativa para el desarrollo de la empresa. La empresa cuenta con 6 personas, dos de ellas con experiencia en el área administrativa.</p>	
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA	
Propuesta de Valor	<p>K-Management: Solución Call Center. K-PBX: Solución IP-PBX. K-Dialer: Marcación automática con agentes telefónicos. K-Autocall: Marcación automática con mensajes pregrabados. K-CTI: Integración con sistemas de terceros. K-Callback: Devolución de llamadas. K-Scheduler: Reprogramación de llamadas a agentes. K-Survey: Encuestas telefónicas automáticas. K-Qualify: Calificación de llamadas entrantes y salientes. K-Apps: Aplicaciones telefónicas a la medida.</p>

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS		
	Autores Documento Original:	Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:	
	Fecha de Creación:	10 de octubre de 2014
	Estado:	
	Versión:	1
	Fecha última actualización:	10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO		
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Cero K SAS	
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Hernando Trejos - Jorge Ramírez	
Actividad Económica:	Desarrollo de soluciones en gestión empresarial	
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN		
<p>CERO K ha desarrollado una plataforma (SAIA®) diseñada para centralizar de forma electrónica los procesos de gestión de la organización en los que se vean involucrados información, documentos y responsabilidades, permitiendo el flujo dinámico y controlado de la información, logrando reducir todos los costos administrativos asociados.</p>		
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN		
DESCUBRIMIENTO		
CONSOLIDACIÓN		
CRECIMIENTO	X	
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN		
<p>La empresa CeroK es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, desarrollo, soporte y proyectos.</p> <p>Aunque la empresa no cuenta con procesos y procedimientos documentados, se evidencia una clara organización a partir de los roles y las áreas de la empresa, se presenta un manejo ordenado y eficaz en el área administrativa para el desarrollo de la empresa. En la actualidad están desarrollo un proceso documentado de sus procesos. La empresa cuenta con 15 personas, dos de ellas con experiencia en el área administrativa.</p>		
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA		
Propuesta de Valor	Sotware colabortivo para mejorar la gestión empresarial, enfocados en la cultura de cero papel.	

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS		
	Autores Documento Original:	Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:	
	Fecha de Creación:	10 de octubre de 2014
	Estado:	
	Versión:	1
	a	10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO		
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	M3 Medios SAS	
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Vladimir Raigoza Londoño	
Actividad Económica:	Desarrollo de Software Hotelero, bares y restaurantes	
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN		
<p>M3MEDIOS SAS. Es un equipo de profesionales con más de 5 años de experiencia en el desarrollo de plataformas tecnológicas que responden a necesidades reales y específicas del sector hotelero, bares y restaurantes. Es una empresa que se encuentra en constante evolución y a la vanguardia del mercado para ofrecer a sus clientes tecnologías que superen su satisfacción, basados en la innovación y seguridad.</p>		
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN		
DESCUBRIMIENTO		
CONSOLIDACIÓN		
CRECIMIENTO	X	
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN		
<p>La empresa M3 es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: comercial y de desarrollo.</p> <p>Aunque la empresa no cuenta con un área administrativa, presenta un manejo ordenado y eficaz en la evolución de su emprendimiento. La empresa cuenta con sus procedimientos documentados y con una certificación IT Mark. La empresa cuenta con 10 personas, dos de ellas con experiencia en el área administrativa.</p>		
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA		
Propuesta de Valor	Desarrollo de software por módulos lo cual permite que el cliente adquiera el módulo que necesite.	

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS		
	Autores Documento Original:	Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:	
	Fecha de Creación:	10 de octubre de 2014
	Estado:	
	Versión:	1
	Fecha última actualización:	10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO		
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Tecmovin SAS	
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Andrés Felipe Toro Londoño	
Actividad Económica:	Empresa dedicada al Marketing Digital	
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN		
<p>TECMOVIN empresa dedicada a diseñar, implementar y comercializar soluciones tecnológicas en el campo móvil y visual a partir de herramientas como el marketing de proximidad y carteleras digitales, brindándoles a sus clientes la posibilidad de potencializar sus procesos de mercadeo y publicitarios.</p>		
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN		
DESCUBRIMIENTO		
CONSOLIDACIÓN	X	
CRECIMIENTO		
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN		
<p>La empresa Tecmovin es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y de desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con cuatro personas, una de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.</p>		
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA		
Propuesta de Valor	Brindar al cliente experiencias en tiempo real con sus clientes a través de sus diversos servicios y productos.	

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS		
	Autores Documento Original:	Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:	
	Fecha de Creación:	10 de octubre de 2014
	Estado:	
	Versión:	1
	Fecha última actualización:	10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO		
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Doit Lab SAS	
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Ernesto Galeano Sanchez	
Actividad Económica:	Desarrollo de soluciones analíticas	
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN		
<p>DOIT LAB Empresa dedicada a brindar soluciones de innovación en Analítica Avanzada de última generación soportadas en la ciencia y conocimiento especializado; fundamenta sus productos y servicios en la investigación y el desarrollo, otorgando un valor agregado a los clientes para la toma asertiva de sus decisiones.</p>		
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN		
DESCUBRIMIENTO		
CONSOLIDACIÓN		
CRECIMIENTO	X	
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN		
<p>La empresa DoitLab es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativo, de desarrollo e investigación. La empresa cuenta con cuatro personas, ninguna de ellas con formación en el ámbito administrativo. La empresa no cuenta con procesos administrativos formales.</p>		
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA		
Propuesta de Valor	Información en tiempo real y eficiente para la toma de decisiones gerenciales en las organizaciones.	

FICHA DE OBSERVACIÓN - PERFIL EMPRESAS		
	Autores Documento Original:	Johanna Loaiza Mesa - Ángela Marcela Espinosa
	Editores:	
	Fecha de Creación:	10 de octubre de 2014
	Estado:	
	Versión:	1
	Fecha última actualización:	10 de octubre de 2014
DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO		
Nombre o Razón Social del Emprendimiento:	Centro de Sistematización ambiental SAS	
Nombre del Representante Legal y/o Líder:	Alexánder Rozo Patiño	
Actividad Económica:	Desarrollo de software para georeferenciación	
DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN		
CSA es una empresa que brinda soluciones tecnológicas innovadoras en el campo de los sistemas de información georeferenciados y la gestión ambiental.		
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA ORGANIZACIÓN		
DESCUBRIMIENTO		
CONSOLIDACIÓN		
CRECIMIENTO	X	
DESCRIPCIÓN GENERADA A PARTIR DE LA OBSERVACIÓN		
La empresa CSA es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, desarrollo e investigación. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con cinco personas. Ninguna de ellas con experiencia en el ámbito administrativo, no se logra identificar la persona responsable de esta labor. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.		
PROPUESTA DE VALOR IDENTIFICADA		
Propuesta de Valor	Sistemas de georeferenciación, para llevar controles de establecimientos públicos, privados de diferentes segmentos del mercado.	

4. Cuadro de análisis encuesta y observación participante. se indaga sobre los procesos que se realizan en las empresas y la comparación de esta observación con las encuestas propuestas.

CUADRO DE ANÁLISIS ENCUESTA Y OBSERVACIÓN PARTICIPANTE				
N°	Empresa	Encuesta	Observación	Conclusiones
1	Viral Laboratorio Creativo	En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la organización, sin embargo la empresa no cuenta con una planeación establecida, ya que en la actualidad, según ellos se están desarrollando. La empresa se enfoca en el área de la media digital.	La empresa Viral es una empresa que se encuentra en fase de Descubrimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, de desarrollo e ideación, esta última se propone como su propuesta de valor; sin embargo, estos ejercicios se realizan a partir de la experiencia de cada uno de los miembros de la empresa, ninguno de ellos con formación en dichos procesos. En la actualidad la empresa no cuenta con documentación sobre su proceso administrativo.	La empresa Viral se encuentra en fase de descubrimiento, durante este proceso las empresas se enfocan en el reconocimiento de una oportunidad de negocio en el mercado, esa oportunidad debe ser evaluada para definir su potencial, los criterios más importantes de evaluación son el equipo emprendedor, el mérito técnico y los factores de mercado. En esta etapa se debe definir el camino para el desarrollo de la idea de negocio, incluye aspectos técnicos, de mercado y la búsqueda de financiación, el equipo emprendedor juega un papel preponderante. En esta fase se deben iniciar los procesos de estructuración administrativa.

N°	Empresa	Encuesta	Observación	Conclusiones
2	Paradoja Estudio Creativo	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa, comercial y de desarrollo e Investigación, aunque del área administrativa solo evidencia tres documentos: visión, misión y flujogramas, que fueron basados en la experiencia del ejercicio emprendedor. La empresa se enfoca en el área de media digital.</p>	<p>La empresa Paradoja es una empresa que se encuentra en fase de Descubrimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, de desarrollo e investigación. Sus procesos son realizados a partir de la experiencia, la empresa cuenta con dos personas que no tienen formación en el ámbito administrativo. En la actualidad la empresa sólo cuenta con algunos elementos documentados.</p>	<p>La empresa Paradoja se encuentra en fase de descubrimiento, durante este proceso las empresas se enfocan en el reconocimiento y desarrollo de su modelo de negocio, por lo tanto en esta fase no se hace preponderante que la empresa tenga desarrollado en un 100% su modelo administrativo.</p>
3	Genmedia	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: desarrollo e investigación. Se evidencia la estructuración de la misión y visión de la empresa basados en la experiencia de la empresa. En la actualidad Genmedia no cuenta con un proceso administrativo. La empresa se enfoca en el área de media digital.</p>	<p>La empresa Genmedia es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: de desarrollo e investigación. La empresa cuenta con cuatro personas, ninguna de ellas con formación en el ámbito administrativo. La empresa no cuenta con procesos administrativos formales.</p>	<p>La empresa Genmedia se encuentra en fase de consolidación, durante este proceso las empresas se enfocan en la validación del producto y sus servicios en el mercado, en esta fase inicia el ciclo comercial de las empresas y sus primeros ingresos, se hace necesario el establecimiento de procesos administrativos y comerciales estructurados. En esta fase se hace necesario establecer un proceso administrativo para el emprendimiento.</p>

N°	Empresa	Encuesta	Observación	Conclusiones
4	Daiech	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa y de investigación. En el área administrativa se evidencian tres documentos: estructura organizacional, organigrama de procesos y manual de funciones, basados en el modelo tradicional. La empresa se enfoca en el desarrollo de software.</p>	<p>La empresa Daiech es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa y de investigación. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte de los modelos tradicionales, la empresa cuenta con tres personas, una de ellas con formación en el ámbito administrativo.</p>	<p>La empresa Daiech se encuentra en fase de consolidación, durante este proceso las empresas se enfocan en el reconocimiento de una oportunidad de negocio en el mercado, esa oportunidad debe ser evaluada para definir su potencial, los criterios más importantes de evaluación son el equipo emprendedor, el mérito técnico y los factores de mercado. En esta etapa se debe definir el camino para el desarrollo de la idea de negocio, incluye aspectos técnicos, de mercado y la búsqueda de financiación, el equipo emprendedor juega un papel preponderante. En esta fase se deben iniciar los procesos de estructuración administrativa.</p>

N°	Empresa	Encuesta	Observación	Conclusiones
5	PlugAR	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa, comercial y desarrollo. En el área administrativa se evidencian los siguientes elementos: misión, estructura organizacional, organigrama de procesos y manual de funciones, basados en la experiencia de la empresa, que se enfoca en media digital</p>	<p>La empresa PlugAR es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y de desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte de la experiencia, en la actualidad la empresa cuenta con tres personas, ninguna con experiencia en el ámbito administrativo.</p>	<p>La empresa PlugAR se encuentra en fase de consolidación, durante este proceso las empresas se enfocan en la validación del producto y sus servicios en el mercado, en esta fase inicia el ciclo comercial de las empresas y sus primeros ingresos, se hace necesario el establecimiento de procesos administrativos y comerciales estructurados. En esta fase se hace necesario establecer un proceso administrativo para el emprendimiento.</p>
6	SingleClick	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa, comercial y desarrollo. En el área administrativa se evidencian los siguientes elementos: misión, visión, estructura organizacional, organigrama de procesos, flujogramas y manual de funciones, basados en la experiencia de la empresa, cuyo enfoque es el desarrollo de software.</p>	<p>La empresa Singleclick es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con diecisiete personas, tres de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo. La empresa se encuentra certificada en IT Mark.</p>	<p>La empresa Singleclick se encuentra en fase de crecimiento durante esta fase las empresas se enfocan en sus procesos de comercialización, expansión, consecución clientes y penetración del mercado. En este nivel la empresa requiere tener una estructura administrativa sólida.</p>

N°	Empresa	Encuesta	Observación	Conclusiones
7	EasyTechPro	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa, comercial, investigación y desarrollo. En el área administrativa se evidencian los siguientes elementos: misión, visión, estructura organizacional, organigrama de procesos y manual de funciones, basados en la experiencia y el modelo tradicional, la empresa se enfoca en el desarrollo de software.</p>	<p>La empresa Easytechpro es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, investigación y desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte de la experiencia y el modelo tradicional; en la actualidad la empresa cuenta con cinco personas, tres de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.</p>	<p>La empresa Easytechpro se encuentra en fase de consolidación, durante este proceso las empresas se enfocan en la validación del producto y sus servicios en el mercado, en esta fase inicia el ciclo comercial de las empresas y sus primeros ingresos, se hace necesario el establecimiento de procesos administrativos y comerciales estructurados En esta fase se hace necesario establecer un proceso administrativo para el emprendimiento. La empresa ya cuenta con documentación sobre los procesos y procedimientos.</p>
8	Diseño en Línea	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa, comercial y desarrollo. En el área administrativa se evidencian los siguientes elementos: misión,visión, estructura organizacional, organigrama de procesos, flujogramas y manual de funciones, basados en la experiencia de la empresa, cuyo enfoque es el desarrollo de software.</p>	<p>La empresa Diseño en línea es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con cinco personas, una de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.</p>	<p>La empresa Diseño en línea se encuentra en fase de crecimiento durante esta fase las empresas se enfocan en sus procesos de comercialización, expansión, consecución de clientes y penetración del mercado. En este nivel la empresa requiere tener una estructura administrativa sólida.</p>

N°	Empresa	Encuesta	Observación	Conclusiones
9	Arvirt SAS	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa, comercial y desarrollo. En el área administrativa se evidencian los siguientes elementos: misión, visión, estructura organizacional, organigrama de procesos, flujogramas y manual de funciones, basados en la experiencia de la empresa, cuyo enfoque es la media digital.</p>	<p>La empresa Arvirt es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con seis personas, una de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.</p>	<p>La empresa Arvirt se encuentra en fase de consolidación, durante este proceso las empresas se enfocan en la validación del producto y sus servicios en el mercado, en esta fase inicia el ciclo comercial de las empresas y sus primeros ingresos, se hace necesario el establecimiento de procesos administrativos y comerciales estructurados. En esta fase se hace necesario establecer un proceso administrativo para el emprendimiento. La empresa ya cuenta con documentación sobre los procesos y procedimientos.</p>
10	ikono Telecomunicaciones	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa, comercial y desarrollo. La empresa no cuenta con ningún proceso documentado, esto debido al flujo de trabajo de la misma. La empresa se enfoca en el desarrollo de software</p>	<p>La empresa iKono es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y desarrollo. Aunque la empresa no cuenta con procesos y procedimientos documentados, se evidencia una clara organización a partir de los roles y las áreas de la empresa, se presenta un manejo ordenado y eficaz en el área administrativa para el desarrollo de la empresa. La empresa cuenta con 6 personas, dos de ellas con experiencia en el área administrativa.</p>	<p>La empresa iKono se encuentra en fase de crecimiento durante esta fase las empresas se enfocan en sus procesos de comercialización, expansión, consecución de clientes y penetración del mercado; Aunque en este nivel la empresa requiere tener una estructura administrativa sólida, se evidencia que su funcionamiento ha sido posible sin este ejercicio.</p>

N°	Empresa	Encuesta	Observación	Conclusiones
11	Cero K SAS	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa, comercial, desarrollo, soporte y proyectos. La empresa no cuenta con ningún proceso documentado, sin embargo establecen que en la actualidad lo están desarrollando.</p>	<p>La empresa CeroK es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, desarrollo, soporte y proyectos. Aunque la empresa no cuenta con procesos y procedimientos documentados, se evidencia una clara organización a partir de los roles y las áreas de la empresa, se presenta un manejo ordenado y eficaz en el área administrativa para el desarrollo de la empresa. En la actualidad están desarrollo un proceso documentado de sus procesos. La empresa cuenta con 15 personas, dos de ellas con experiencia en el área administrativa.</p>	<p>La empresa CeroK se encuentra en fase de crecimiento durante esta fase las empresas se enfocan en sus procesos de comercialización, expansión, consecución de clientes y penetración del mercado; Aunque en este nivel la empresa requiere tener una estructura administrativa sólida, se evidencia que su funcionamiento ha sido posible sin este ejercicio, en la actualidad están documentando sus procesos.</p>
12	DOITLAB	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativo, desarrollo e investigación. La empresa no cuenta con procesos documentados, pero los está realizando en la actualidad. La empresa se enfoca en el desarrollo de software.</p>	<p>La empresa DoitLab es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativo, de desarrollo e investigación. La empresa cuenta con cuatro personas, ninguna de ellas con formación en el ámbito administrativo. La empresa no cuenta con procesos administrativos formales.</p>	<p>La empresa DoitLab se encuentra en fase de consolidación, durante este proceso las empresas se enfocan en la validación del producto y sus servicios en el mercado, en esta fase inicia el ciclo comercial de las empresas y sus primeros ingresos, se hace necesario el establecimiento de procesos administrativos y comerciales estructurados En esta fase se hace necesario establecer un proceso administrativo para el emprendimiento.</p>

N°	Empresa	Encuesta	Observación	Conclusiones
13	M3 Medios SAS	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: comercial y desarrollo. La empresa cuenta con los siguientes elementos documentados: misión, visión, estructura organizacional, organigrama de procesos, flujogramas y manual de funciones que se basan en un modelo tradicional. La empresa se enfoca en el desarrollo de software.</p>	<p>La empresa M3 es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: comercial y de desarrollo.</p> <p>Aunque la empresa no cuenta con un área administrativa, presenta un manejo ordenado y eficaz en la evolución de su emprendimiento. La empresa cuenta con sus procedimientos documentados y con una certificación IT Mark. La empresa cuenta con 10 personas, dos de ellas con experiencia en el área administrativa.</p>	<p>La empresa M3 se encuentra en fase de crecimiento durante esta fase las empresas se enfocan en sus procesos de comercialización, expansión, consecución de clientes y penetración del mercado. Para esta etapa es fundamental tener una estructura administrativa sólida y funcional.</p>
14	Temovin	<p>En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativo, comercial y desarrollo. La empresa cuenta con los siguientes elementos documentados: misión, visión, estructura organizacional, que se basan en la experiencia. La empresa se enfoca en el desarrollo de software.</p>	<p>La empresa Tecmovin es una empresa que se encuentra en fase de Consolidación (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial y de desarrollo. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con cuatro personas, una de ellas con experiencia en el ámbito administrativo. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.</p>	<p>La empresa Tecmovin se encuentra en fase de consolidación, durante este proceso las empresas se enfocan en la validación del producto y sus servicios en el mercado, en esta fase inicia el ciclo comercial de las empresas y sus primeros ingresos, se hace necesario el establecimiento de procesos administrativos y comerciales estructurados En esta fase se hace necesario establecer un proceso administrativo para el emprendimiento.</p>

N°	Empresa	Encuesta	Observación	Conclusiones
15	Centro de sistematización ambiental SAS - CSA	En la encuesta se puede evidenciar las áreas establecidas dentro de la empresa: administrativa, comercial, desarrollo e investigación. En el área administrativa se evidencian los siguientes elementos: misión, visión, estructura organizacional, organigrama de procesos y manual de funciones, basados en la experiencia de la empresa, cuyo enfoque es el desarrollo de software.	La empresa CSA es una empresa que se encuentra en fase de Crecimiento (según el modelo de ParqueSoft). Dentro del ejercicio emprendedor de la empresa, se observa el desarrollo de actividades enfocadas en las áreas: administrativa, comercial, desarrollo e investigación. La documentación que tienen establecida en la actualidad parte desde la experiencia; en la actualidad la empresa cuenta con cinco personas. Ninguna de ellas con experiencia en el ámbito administrativo, no se logra identificar la persona responsable de esta labor. En la actualidad han hecho un ejercicio estructurado desde el ámbito administrativo.	La empresa Diseño en línea se encuentra en fase de crecimiento durante esta fase las empresas se enfocan en sus procesos de comercialización, expansión, consecución de clientes y penetración del mercado. En este nivel la empresa requiere tener una estructura administrativa sólida.

4. PROPUESTA

Para el desarrollo de la propuesta se parte del objetivo general del proyecto y la información recolectada a partir de la indagación realizada y contará con la siguiente estructura:

1. Definición del ciclo administrativo de las empresas de desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira, basado en las orientaciones del modelo ParqueSoft.Tree.
2. Definición de los formatos de procesos, procedimientos y funciones para las empresas.

A continuación se presentan los elementos anteriormente expuestos:

1. Definición del ciclo administrativo de las empresas de desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira, basado en las orientaciones del modelo ParqueSoft.Tree.

Si bien el modelo de ParqueSoft.Tree contempla seis etapas (idea, exploración, descubrimiento, consolidación, crecimiento y sostenibilidad) el presente trabajo busca generar una modelo para el fortalecimiento de las etapas identificadas en las empresas de ParqueSoft Pereira a partir del muestreo realizado (Descubrimiento, consolidación y crecimiento). A partir de esto se establecen los ítems y entregables de desarrollo para cada etapa.

MODELO ADMINISTRATIVO PARA EMPRESAS DE SOFTWARE Y MEDIA DIGITAL DE PARQUESOFT PEREIRA							
ETAPA	DIRECCIÓN	COORDINACIÓN	ACTIVIDADES	Año I	Año II	Año III	Empresa
ETAPA I DESCUBRIMIENTO	GERENTE	Coordinación de desarrollo	* Buenas prácticas	x			Viral Laboratorio Creativo - Paradoja Estudio Creativo
			* Desarrollo de productos	x			
			* Definición soporte e infraestructura	x			
		Coordinación administrativa	* Modelo Administrativo	x			
			* Modelo de Negocio	x			
			* Estrategia de Validación	x			
Coordinación de Investigación	* Investigación de tendencias de mercado y tecnológico	x					
	* Definición de productos y servicios	x					
ETAPA II CONSOLIDACIÓN	GERENTE	Coordinación Comercial	* Implementation del CRM (customer relationship management)		x		Tecmovin - Daiech - Genmedia - PlugAr - EasyTechPro - Arvirt
			* Estrategias de mercadeo		x		
			* Implementación del ciclo comercial		x		
		Coordinación de soporte	* Estrategia de soporte		x		
			* Consolidación infraestructura tecnológica		x		
		Coordinación administrativa	* Formatos de Procesos y procedimientos			x	
ETAPA III CRECIMIENTO	GERENTE	internacionalización de las empresas	* Matriz de identificación de nuevos mercados			x	SingleClick - Diseño en Línea - Ikono Telecomunicaciones - Cero K - M3 Medios - Doit Lab - Centro de Sistematización Ambiental
			* Plan de Exportación			x	
		Gestión de innovación	* Plan de implementación de estrategias de innovación abierta			x	
		Coordinación administrativa	* Modelo para el sistema contable			x	
			* Modelo financiero			x	

Etapa I - Descubrimiento

Se da el reconocimiento de una oportunidad de negocio en el mercado, esa oportunidad debe ser evaluada para definir su potencial, los criterios más importantes de evaluación son el equipo emprendedor, el mérito técnico y los factores de mercado. En esta etapa se debe definir el camino para el desarrollo de la idea de negocio, incluye aspectos técnicos, de mercado y la búsqueda de financiación, el equipo emprendedor juega un papel preponderante.

Coordinación de desarrollo

- Buenas prácticas de desarrollo: Las empresas de desarrollo de software deben aplicar buenas prácticas de ingeniería de software en el desarrollo de sus productos y servicios tecnológicos, apuntando a desarrollar software robusto y confiable. Las buenas prácticas de Desarrollo de Software apuntan a la consolidación de una cultura de la calidad al interior de las empresas de base tecnológica.

Entregables:

- Carta del proyecto. (Documento técnico)
 - Requerimientos definidos (Atributos de calidad).
 - Estimación (tiempo, costo).
- Desarrollo de productos: Desde el inicio del desarrollo de los productos y/o servicios tecnológicos, los emprendedores deben tener claridad sobre la arquitectura de la solución a desarrollar y el estudio de las tendencias tecnológicas que acompañan la evolución de las herramientas utilizadas en el desarrollo tecnológico.

Entregables:

- Arquitectura del software (Diseño general y detallado).
 - Codificación (buenas prácticas en el desarrollo).
 - Pruebas funcionales.
- Definición de soporte e infraestructura: Uno de los puntos clave en las empresas de Desarrollo de Software es el soporte postventa y la planificación de la infraestructura tecnológica para dar soporte a los futuros requerimientos de la compañía, tanto para dar respuesta interna como a sus clientes. En esta etapa, el emprendedor debe comenzar a perfilar su plan de desarrollo tecnológico, según las tendencias de las tecnologías utilizadas y el desarrollo del mercado para el cual están desarrollando soluciones.

Entregables:

- Plan de Implementación y soporte (planes de verificación y validación en cada etapa PSP (Personal Software Process)).

Coordinación administrativa

- Modelo administrativo: En esta etapa es importante que el emprendimiento vaya construyendo las herramientas administrativas que le permitan tener una eficiente evolución en el mercado.

Entregables:

- Minuta de Constitución Legal de la Compañía.
 - Manual de Funciones.
- Modelo de negocios: El modelo de Negocio describe de manera clara y sencilla la forma como la organización crea y captura su valor. Mediante la metodología Canvas, el emprendedor puede crear un Modelo de Negocio que puede ser validado por el mercado, permitiendo de esta manera, reducir los riesgos de la aceptación de la solución tecnológica por el mercado.

Entregables:

- Modelo de Negocios en Metodología Canvas.
- Definición de estrategia de validación: Mediante la utilización de la Metodología Lean Start UP y basados en el Modelo de Negocio definido en el punto anterior, el emprendedor comienza su proceso de validación con el mercado, realizando labores de cocreación, lo cual les va a permitir encontrar su Mínimo Producto Viable, con el cual, iniciará su vida comercial.

Entregable:

- Plan de Validación de Mercado.
 - Mínimo Producto Viable.
- Coordinación de investigación:
- Investigación de tendencias de mercado y tecnológico: Los emprendedores de base tecnológica deben definir una estrategia de vigilancia tecnológica que les permita identificar los cambios en las tendencias de mercado y tecnológica aplicables a su producto o servicio.

Entregables:

- Plan de validación de las tendencias de mercado y tecnológicas.
- Definición de productos y servicios: Desde el inicio de su actividad de desarrollo, los emprendedores deben comenzar a definir su portafolio de productos y servicios, mediante el cual, identifiquen de manera clara y sencilla, su propuesta de valor.

Entregables:

- Portafolio de productos y servicios.

Etapa II - Consolidación

En esta etapa se da paso a la validación del producto y sus servicios en el mercado, en esta fase inicia el ciclo comercial de las empresas y sus primeros ingresos; durante este proceso se hace necesario el establecimiento de procesos administrativos y comerciales estructurados. Las empresas completan su proceso de constitución.

Coordinación comercial

- Implementación del ciclo comercial: A partir del Mínimo Producto Viable encontrado en la etapa de descubrimiento y en un proceso de cocreación con el mercado, el emprendedor debe comenzar a implementar un ciclo comercial que le permita incursionar en el mercado de manera efectiva.

Entregables:

- Plan de implementación del ciclo comercial.
 - Plan de Ventas.
- Implementación de CRM: La implementación de este tipo de herramientas, le permiten a las compañías, tener un soporte efectivo para el manejo adecuado de las relaciones con sus clientes y proveedores, generando de esta manera, buenas experiencias de atención al cliente como base para la estrategia de soporte planteada por la compañía.

Entregables:

- Plan de Implementación de la estrategia CRM.
- Estrategia de mercadeo: La estrategia de mercadeo debe permitir implementar los diferentes canales de comunicación con el segmento de mercado definido para cada producto o servicio de la compañía.

Entregables:

- Plan de Mercadeo de la Compañía.

Coordinación de soporte

- Estrategia de soporte: Cada compañía de base tecnológica debe implementar una experiencia efectiva de soporte, que le permita brindar la mejor atención a sus clientes. Adicionalmente, deben generar herramientas jurídicas para brindar los alcances de la actividad a soportar y generar la articulación adecuada con la estrategia de ventas de la compañía, y que las ganancias de las empresas de desarrollo de software vienen con la implementación de esta actividad.

Entregables:

- Desarrollo del contrato de licenciamiento de las aplicaciones de la compañía.
- Desarrollo del contrato de soporte para cada producto y/o servicio de la compañía.

- Definición de canales de atención al cliente.
 - Plan de Soporte de la compañía.
- Consolidación de infraestructura tecnológica: Acorde a la evolución de las tendencias del mercado y tecnológicas de la compañía, se debe realizar un plan de actualización de la infraestructura lógica y física de la empresa.

Entregables:

- Plan de actualización Tecnológica de la compañía.

Coordinación administrativa

- Formatos de procesos y procedimientos: Que permita identificar los procesos y procedimientos de los desarrollos, proyectos, puestos de trabajo, entre otros.

Entregables:

- Formatos de procesos y procedimientos

Etapa III - Crecimiento

Durante esta fase las empresas se enfocan en sus procesos de comercialización, expansión, consecución de clientes y penetración del mercado. Las empresas ya deben contar con un sistema administrativo eficiente.

- Internacionalización: En esta etapa, la empresa debe generar una estrategia de crecimiento y consolidación a través de su desarrollo comercial, mediante el desarrollo de nuevos mercados, especialmente, internacionales, los cuales permitirán un crecimiento sostenible de la compañía.

Entregables:

- Matriz de identificación de nuevos mercados.
 - Plan de exportación.
- Gestión de innovación: Las compañías de desarrollo tecnológico deben generar estrategia de innovación abierta que les permita estar al tanto de las necesidades del mercado y de los últimos avances tecnológicos en sus campos de acción.

Entregables:

- Plan de Implementación de estrategias de innovación abierta.

Coordinación administrativa

- Proceso administrativo eficiente: implementación de un sistema contable y financiero.

Entregables:

- Sistema contable y financiero de la empresa.

2. Definición de los formatos de procesos, procedimientos y funciones para las empresas.

Descripción manual de procesos:

Los procesos son un conjunto ordenado de métodos, procedimientos, tareas y actividades, relacionadas entre sí, que contribuyen a determinar las diferentes funciones, a través de ellos se logra la interacción de unidades estratégicas, tácticas y operativas.

Para documentar un manual de procesos, se debe realizar un inventario de los procesos de la organización (Mapa de procesos), donde se encuentran agrupadas las áreas afines.

Después de esto, se registra la siguiente información con el fin de obtener la descripción inicial del proceso:

- Identificación del proceso
- Área titular
- Objetivos
- Resultados esperados
- Límites (Punto inicial y punto final)
- Formatos o impresos
- Valor Agregado
- Riesgos
- Controles ejercidos
- Tiempo total empleado
- Marco Legal

Al obtener la información inicial de los procesos, se realiza una descripción general del proceso.

MAPA DE PROCESOS



Fuente: La información fue construida en conjunto por la dirección administrativa de ParqueSoft y las autoras del proyecto. A partir del mapa de procesos, se realizaron los siguientes formatos:

- Formato de procesos.
- Formato de procedimientos
- Formato manual de funciones.

FORMATO DE PROCESOS	
PARQUESOFT	Código: PS - 01
<p>1. IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO</p> <p>1.1 NOMBRE DEL PROCESO: Planeación Estratégica</p> <p>1.2 ÁREA TITULAR: Área de la cual dependen del proceso</p> <p>1.3 OBJETIVOS: Definir el objetivo del proceso que se va a ejecutar</p> <p>1.4 RESULTADOS ESPERADOS: Describir cuál es el resultado que resultará después del proceso</p> <p>1.5 LÍMITES</p> <p>PUNTO INICIAL: Definir que es lo que se va a evaluar en la organización</p> <p>PUNTO FINAL: Definir tiempos y posiciones para lograr el objetivo</p> <p>FORMATOS O IMPRESOS: Indicar como se debe entregar el proceso</p> <p>1.6 VALOR AGREGADO : que se va a dar con el proceso que sea de alto impacto</p> <p>1.7 RIESGOS: Económicos, administrativos y operacionales.</p> <p>CONTROLES EJERCIDOS: Puesto de trabajo que proporcione bienestar al trabajador.</p> <p>1.8 TIEMPO TOTAL EMPLEADO: Estipular el tiempo que el colaborador durará realizando la función.</p> <p>1.9 MARCO LEGAL: Sólo si aplica</p>	

Ver anexo N° 2

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROCESO

ENTRADAS O INSUMOS

* Necesidades y requerimientos internos y externos (Clientes)

PROCESO DE TRANSFORMACIÓN

* Identificar y seleccionar necesidades internas y externas.
* Atención de las necesidades internas y externas

SALIDA O RESULTADOS

* Brindar soluciones y satisfacción interna y externa (clientes)

Descripción Formato de Procedimientos:

Los procedimientos son la sucesión cronológica y secuencial de operaciones, conectadas entre sí que constituyen una unidad orientadora para la realización de actividades y tareas específicas.

En este formato se encuentra la siguiente información:

- Nombre del procedimiento
- Responsable
- Objetivo
- Resultados Esperados
- Límites (Punto inicial y Punto final)
- Formatos o impresos

Además de esto, se hace una descripción específica de cada una de las actividades que se realizan en ese procedimiento.

FORMATO DE PROCEDIMIENTOS		
DESCRIPCIÓN GENERAL		
Versión:1	Fecha: DD/MM/AA	Código:PS-01-1
1. Nombre del Procedimiento: Identificar y seleccionar necesidades internas y externas		
2. Responsable: Director Ejecutivo		
3. Objetivo: Tomar decisiones enfocadas y dirigidas al mejoramiento continuo de la Organización		
4. Resultados Esperados: Mejoramiento continuo y posicionamiento de la Organización.		
1. Límites		
Punto Inicial: Recolectar información		
Punto Final: Organizar las Necesidades identificadas		
2. Formatos o Impresos:		
Digital		

Ver anexo N° 3

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA		
N°	Actividad	Responsable
1	Recolección de la Información	Área o persona encargada
2	Seleccionar las necesidades para la organización y el cliente	Área o persona encargada
3	Organizar las necesidades identificadas	Área o persona encargada
Elaborado por: Nombre Cargo	Revisado por: Nombre Cargo	Aprobado por: Nombre Cargo

Descripción Manual de Funciones

Identificación del cargo

Se describe el nombre del cargo, el área, el código, el cargo al cual reporta, el cargo de las personas que lo reportan, y el número de cargos con la misma denominación.

Descripción del cargo

Naturaleza del cargo: objetivo principal del cargo, se debe especificar lo que se quiere lograr, debe ser claro, razonable, coherente y estimulante.

Funciones: se detalla la actividad que se debe realizar en cada cargo con su correspondiente resultado y procedimiento involucrado.

Requisitos del cargo

Educación y Experiencia: se enuncia detalladamente la formación técnica, profesional o especializada, experiencia y condiciones formativas requeridas por la Organización.

Competencias: se debe integrar al perfil profesional aspectos relacionados con: El conocimiento (saber), la habilidad (hacer) y ser (actitudes).

Responsabilidades

Acciones por las cuales debe responder un cargo, de acuerdo a las funciones realizadas.

Entorno del cargo

Hace referencia a las relaciones que el cargo va a tener a nivel externo e interno.

Condiciones de trabajo

La seguridad y salud en el trabajo son un conjunto de variables que definen la realización de las actividades en un entorno determinado, estas variables son: Iluminación, ruido, espacio, temperatura y riesgos.

Especificaciones

En esta área se especifica, quién realizó los manuales de funciones, quién los revisó y quien los aprobó.

ÀREA ADMINISTRATIVA

PARQUESOFT	MANUAL DE FUNCIONES DESCRIPCION DE CARGOS	CÓDIGO
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
<ol style="list-style-type: none">1. Nombre del Cargo:2. Área:3. Cargo al cual reporta:4. Cargo de las personas que le reportan:5. Número de cargos con la misma denominación dentro de la unidad:		
II. DESCRIPCION DEL CARGO		
1. NATURALEZA DEL CARGO		
Describir el objetivo básico del puesto de trabajo que se va a ejecutar		
2. FUNCIONES DEL CARGO		
PERMANENTES		
<ol style="list-style-type: none">1. Enumerar las funciones permanente diarias que se desarrollan en el puesto de trabajo que se va a ejecutar		
PERIÓDICAS		
<ol style="list-style-type: none">2. Enumerar funciones que no son diarias del puesto de trabajo, son funciones esporádicas.		
III. REQUISITOS DEL CARGO		
1. CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIAS		
EDUCACIÓN	Describir cual es el nivel educativo requerido para desempeñar el cargo	

EXPERIENCIA	Definir el tiempo que considera la organización para que la persona que desempeñe el cargo haya tenido
-------------	--

2. COMPETENCIAS

HABILIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Fluidez verbal			
Fluidez escrita			
Capacidad analítica			
Liderazgo y dirección del personal			
Elaboración de informes			
Toma de decisiones			
Razonamiento numérico			
Manejo de equipos y programas de computación			

RASGOS DE PERSONALIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Creatividad e innovación			
Compromiso y motivación hacia resultados			
Adaptación a cambios del entorno y la organización			
Orden en el desarrollo de las actividades			
Buenas relaciones interpersonales			
Puntualidad			
Trabajo en equipo			
Interés por la calidad			
Actitud de servicio al cliente			
Deseo de superación			

ESFUERZO	NIVEL REQUERIDO
MENTAL	Nivel de análisis requerido en el desempeño de la labor

FÍSICO	Verificar que nivel físico requiere esto depende del cargo a desempeñar	
IV. RESPONSABILIDADES		
Definir el tipo de responsabilidades que el cargo exige: Ejemplo (Materiales, Información, Personal, etc)		
V. ENTORNO DEL CARGO		
1. RELACIONES DEL CARGO CON EL EXTERIOR DE LA EMPRESA		
CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
2. RELACIONES DEL CARGO CON EL INTERIOR DE LA EMPRESA		
CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
VI. CONDICIONES DE TRABAJO		
ILUMINACIÓN	Adecuada	
RUIDO	Normal	
ESPACIO	Adecuado	
TEMPERATURA	Normal	
RIESGOS	<ul style="list-style-type: none"> • Psicosocial • Ergonómico • Físico 	

ESPECIFICACIONES

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
----------------	---------------	---------------

Ver anexo N° 4

A continuación se presentan las principales funciones propuestas por el modelo:

Cargo	Principales funciones
Gerente	<p>Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa de la empresa, desarrollando estrategias y proyecciones para la organización, Las habilidades y conocimientos de un gerente se resumen en 5 grupos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) habilidades administrativas y de gestión 2) habilidades y conocimientos en gerencia de proyectos 3) habilidades para la creación e innovación 4) habilidades técnicas para la asimilación de tecnologías 5) habilidades y conocimientos para la negociación de tecnologías.
Coordinación de desarrollo	<p>Planear, diseñar, ejecutar y retroalimentar las actividades en los proyectos asignados, realizar las pruebas de los productos ó proyectos y Asesorar técnicamente las labores de producción de Software para maximizar el potencial de los grupos de desarrollo.</p>
Coordinador Administrativo	<p>Planear, coordinar y controlar los procesos administrativos y financieros, con el fin de garantizar el manejo adecuado de los recursos, económicos y humanos, debe crear herramientas administrativas y financieras que le permita tener un eficiente manejo administrativo dentro de la organización.</p>
Coordinador de investigación	<p>Monitorear, verificar y servir de radar para identificar las tendencias tecnológicas y de mercado, que permita a la organización mantener un panorama actualizado y un paso delante de lo que se ve en nuevas tecnologías para aplicarlas al desarrollo o proyectos que estén en proceso.</p> <p>Desarrollar la estrategia de investigación aplicada para la organización la cual debe estar basada en el core del negocio.</p>
Coordinador Mercadeo	<p>Coordinar la estrategia de mercadeo y llevar acabo todas las actividades necesarias para darle cumplimiento de tal forma a los requerimientos de la gestión comercial.</p>
Coordinador Comercial	<p>Implementar, coordinar, supervisar y controlar todo el proceso del ciclo comercial, a partir del Mínimo Producto Viable encontrado que le permita a la organización incursionar en el mercado de manera efectiva.</p>

5. CONCLUSIONES

- Los emprendimientos que se encuentran en las diferentes etapas (descubrimiento, consolidación y crecimiento), requieren un modelo administrativo que fortalezcan sus procesos y prácticas emprendedoras. Muchas empresas no cuentan con un área administrativa.
- Dependiendo de la etapa en la que se encuentre la organización las necesidades son diferentes y sus prácticas varían; en la etapa de crecimiento y consolidación se requiere una compilación de todos los documentos y prácticas por las cuales las empresas ha evolucionado.
- Algunas de las empresas que se encuentran en etapa de crecimiento no tienen definida una estructura administrativa, o por lo menos no se encuentra documentada; dentro del modelo propuesto, esta fase se convierte en una de las actividades por realizar, ya que se considera necesario contar con un proceso administrativo que permita la optimización en todos sus procedimientos y prácticas de la empresa.
- La mayoría de las empresas evidencian que su acercamiento a la estructuración de un modelo administrativo se ha dado a partir de la experiencia de cada emprendimiento.
- A partir de la presente propuesta, se cuenta con un modelo documentado y un paso a paso para las empresas de desarrollo de software y media digital de ParqueSoft Pereira, que puede ser replicado en la red de ParqueSoft (14 parques a nivel nacional). Este modelo parte de las etapas definidas dentro del modelo ParqueSoft.Tree.

BIBLIOGRAFIA

- AGUILERA ALVEAR, Alexis Andrés. Red de Nodos de Innovación, Ciencia y Tecnología de Risaralda. Descripción del estado de los sectores promisorios de Risaralda. Pereira. Noviembre, 2010. 284 P.
- ARRETO, Julio. Estudio de las Organizaciones - Modelo de Katz y Kahn (Sistema abierto) En: <http://uproorg.blogspot.com/2007/10/katz-y-kahn-sistema-abierto.html> 6 de agosto de 2014, 7:00pm
- RAMÍREZ, Karina. Administración moderna. En: <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/administracion-moderna.htm>, 6 de agosto de 2014, 5:00pm.
- RINCÓN BONILLA, Orlando. Modelo para la creación y evolución de un ecosistema de emprendimiento en torno al arte digital, la ciencia y tecnologías de la información V.5. Cali, 2011. 47P.
- REYES PONCE Agustín, Administración Moderna. Mexico: Limusa, 2004. 480P.
- ROBBINS, STEPHEN P Y COULTER, MARY, Administración Octava Edición, Pearson, México: 2005. 640p.
- Arthut James finch Stoner, R. Dward Freeman, Daniel R. Gilbert, Administration. Pearson, México, 2006. 674p.
- ParqueSoft Pereira es: En: <http://www.parquesoftpereira.com/38-parquesoft-es.html> 4 de agosto de 2014, 6:30PM.
- Plan Regional de Competitividad de Risaralda-Apuestas No Tradicionales. En <http://www.comisionesregionales.gov.co/publicaciones.php?id=941>. 8 de agosto de 2014. 8:00pm.
- Programa de Transformación Productiva- Sectores estratégicos - Software & Tecnologías de la Información. En: http://www.ptp.com.co/software_y_TICS/Software_Tecnologias.aspx, 8 de agosto de 2014, 7:00pm.
- TAMAYO, Mario. El proceso de la investigación científica, México. Limusa, 2004. p 440 P.

ANEXOS

Anexo 1: Encuestas realizadas

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

Arvivi S.A.S

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Lizeth Luque Durango

- Correo de contacto

luque@arvivi.com

- Número de personas que trabajan para su organización

6

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	X
Desarrollo de Software	

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	X
Comercial	X
Desarrollo	X
Investigación	
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	X
Visión	X
Estructura Organizacional	X
Organigrama de procesos	X
Flujogramas	X
Manual de Funciones	X

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	X

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

CERO K S.A.S.

- Nombre del representante legal o el emprendedor

HERNANDO TREJOS, JORGE RAMIREZ.

- Correo de contacto

info@cerok.com

- Número de personas que trabajan para su organización

15 personas.

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	
Desarrollo de Software	X

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	X
Comercial	X
Desarrollo	X
Investigación	
Otros: ¿cuál?	
Soporte, Proyecto	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI ___ NO X

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	
Visión	
Estructura Organizacional	
Organigrama de procesos	
Flujogramas	
Manual de Funciones	

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	X
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

Centro de sistematización Ambiental

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Alexander Bozo Patiño

- Correo de contacto

bozo.alexander@hotmail.com

- Número de personas que trabajan para su organización

5

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	
Desarrollo de Software	X

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	X
Comercial	X
Desarrollo	X
Investigación	X
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	X
Visión	X
Estructura Organizacional	X
Organigrama de procesos	X
Flujogramas	
Manual de Funciones	X

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	X

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

Daiech

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Lina Marcela Aguirre

- Correo de contacto

loguirre@daiech.com

- Número de personas que trabajan para su organización

4

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	
Desarrollo de Software	X

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	X
Comercial	
Desarrollo	X
Investigación	
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI X NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	
Visión	
Estructura Organizacional	X
Organigrama de procesos	X
Flujogramas	
Manual de Funciones	X

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	X
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

Dixero en Casa Ltda.

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Carlos J Cortés

- Correo de contacto

cmcortes@del.com.co

- Número de personas que trabajan para su organización

3 + 2 (extramuros)

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	
Desarrollo de Software	X

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	X
Comercial	X
Desarrollo	X
Investigación	
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI X NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	X
Visión	X
Estructura Organizacional	X
Organigrama de procesos	X
Flujogramas	X
Manual de Funciones	X

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	X

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

DOITLAB SAS

- Nombre del representante legal o el emprendedor

ERNESTO GALEANO SANCHEZ

- Correo de contacto

ernestogaleano01@gmail.com

- Número de personas que trabajan para su organización

4

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	<input type="checkbox"/>
Desarrollo de Software	<input checked="" type="checkbox"/>

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	<input checked="" type="checkbox"/>
Comercial	<input type="checkbox"/>
Desarrollo	<input checked="" type="checkbox"/>
Investigación	<input checked="" type="checkbox"/>
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	<input type="checkbox"/>
Visión	<input type="checkbox"/>
Estructura Organizacional	<input type="checkbox"/>
Organigrama de procesos	<input type="checkbox"/>
Flujogramas	<input type="checkbox"/>
Manual de Funciones	<input type="checkbox"/>

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	<input type="checkbox"/>
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	<input type="checkbox"/>

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	<input checked="" type="checkbox"/>
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	<input type="checkbox"/>
Flujo de trabajo actual de la empresa	<input type="checkbox"/>
No considera necesario tener una planeación estratégica	<input type="checkbox"/>

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

Easy Tech Pro.

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Yeison Gómez Gómez

- Correo de contacto

Yeison.gomez@easytechpro.com

- Número de personas que trabajan para su organización

5

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	
Desarrollo de Software	X

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	X
Comercial	X
Desarrollo	X
Investigación	X
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI X NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	X
Visión	X
Estructura Organizacional	X
Organigrama de procesos	X
Flujogramas	
Manual de Funciones	X

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	X
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	X

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

GenMedia

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Alejandro Lopez

- Correo de contacto

alejandro@genmedia.co

- Número de personas que trabajan para su organización

4

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	X
Desarrollo de Software	

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	
Comercial	
Desarrollo	X
Investigación	X
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	X
Visión	X
Estructura Organizacional	
Organigrama de procesos	
Flujogramas	
Manual de Funciones	

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	X

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

ikono Telecomunicaciones SA.

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Adriana María López Ortega

- Correo de contacto

ambopez@ikono.com.co.

- Número de personas que trabajan para su organización

6.

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	
Desarrollo de Software	<input checked="" type="checkbox"/>

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	<input checked="" type="checkbox"/>
Comercial	<input checked="" type="checkbox"/>
Desarrollo	<input checked="" type="checkbox"/>
Investigación	
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	
Visión	
Estructura Organizacional	
Organigrama de procesos	
Flujogramas	
Manual de Funciones	

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	<input checked="" type="checkbox"/>
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

M3MECIOS SAS

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Vladimir Alejandro Lombao

- Correo de contacto

vralombao@gmail.com

- Número de personas que trabajan para su organización

10

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	
Desarrollo de Software	X

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	
Comercial	X
Desarrollo	X
Investigación	
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	X
Visión	X
Estructura Organizacional	X
Organigrama de procesos	X
Flujogramas	X
Manual de Funciones	X

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	X
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

Paradigma Estudio Creativo.

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Cristian David Cedeno.

- Correo de contacto

Paradigmaec@gmail.com.

- Número de personas que trabajan para su organización

2.

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	<input checked="" type="checkbox"/>
Desarrollo de Software	<input type="checkbox"/>

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	<input checked="" type="checkbox"/>
Comercial	<input checked="" type="checkbox"/>
Desarrollo	<input checked="" type="checkbox"/>
Investigación	<input checked="" type="checkbox"/>
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	<input checked="" type="checkbox"/>
Visión	<input checked="" type="checkbox"/>
Estructura Organizacional	<input type="checkbox"/>
Organigrama de procesos	<input type="checkbox"/>
Flujogramas	<input checked="" type="checkbox"/>
Manual de Funciones	<input type="checkbox"/>

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	<input type="checkbox"/>
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	<input checked="" type="checkbox"/>

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	<input type="checkbox"/>
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	<input type="checkbox"/>
Flujo de trabajo actual de la empresa	<input type="checkbox"/>
No considera necesario tener una planeación estratégica	<input type="checkbox"/>

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

PlugAR.

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Juan Sebastián Duque

- Correo de contacto

juan.duque@plugar.co

- Número de personas que trabajan para su organización

3.

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	X
Desarrollo de Software	

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	X
Comercial	X
Desarrollo	X
Investigación	
Otros: ¿cuál?	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	X
Visión	
Estructura Organizacional	X
Organigrama de procesos	X
Flujogramas	
Manual de Funciones	X

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	X

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

SingleClick Solutions S.A.S

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Boneth Bedoya Franco

- Correo de contacto

info@singleclick.com.co

- Número de personas que trabajan para su organización

17

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	
Desarrollo de Software	X

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	X
Comercial	X
Desarrollo	X
Investigación	
Otros: ¿cuál?	
Proyectos - Comunicaciones	

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	X
Visión	X
Estructura Organizacional	X
Organigrama de procesos	X
Flujogramas	X
Manual de Funciones	X

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	X

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

Tecmovin S.A.S

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Andrés Felipe Toro Londono

- Correo de contacto

atoro@tecmovin.com

- Número de personas que trabajan para su organización

4

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	<input type="checkbox"/>
Desarrollo de Software	<input checked="" type="checkbox"/>

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	<input checked="" type="checkbox"/>
Comercial	<input checked="" type="checkbox"/>
Desarrollo	<input checked="" type="checkbox"/>
Investigación	<input type="checkbox"/>
Otros: ¿cuál?	<input type="checkbox"/>

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	<input checked="" type="checkbox"/>
Visión	<input checked="" type="checkbox"/>
Estructura Organizacional	<input checked="" type="checkbox"/>
Organigrama de procesos	<input type="checkbox"/>
Flujogramas	<input type="checkbox"/>
Manual de Funciones	<input type="checkbox"/>

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	<input type="checkbox"/>
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	<input checked="" type="checkbox"/>

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	<input type="checkbox"/>
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	<input type="checkbox"/>
Flujo de trabajo actual de la empresa	<input type="checkbox"/>
No considera necesario tener una planeación estratégica	<input type="checkbox"/>

Encuesta Para La Recolección de Información Proyecto de Grado

A partir de la siguiente encuesta se buscan obtener algunos elementos para la identificación de los emprendimientos vinculados a ParqueSoft Pereira orientados en las áreas de desarrollo de software y media digital en torno a su quehacer administrativo, le agradecemos responder a cada una de las preguntas orientadoras.

1. Información de la Empresa

- Nombre o razón social de emprendimiento

VIRAL

- Nombre del representante legal o el emprendedor

Juliano Salazar Valencia

- Correo de contacto

info@vivalcreativo.com

- Número de personas que trabajan para su organización

7

- ¿En cuál de los siguientes sectores se encuentra ubicada su organización?

ITEM	X
Media Digital	X
Desarrollo de Software	

- ¿Con cuáles áreas cuenta su emprendimiento?

ITEM	X
Administrativo	
Comercial	X
Desarrollo	X
Investigación	
Otros: ¿cuál?	Ideación

2. ¿En la actualidad su emprendimiento cuenta con una planeación estratégica documentada?

SI NO

Si respondió si, seleccione con una X los elementos que tiene cubiertos dentro de su planeación:

ITEM	X
Misión	
Visión	
Estructura Organizacional	
Organigrama de procesos	
Flujogramas	
Manual de Funciones	

¿Para elaborar dicha planeación tomó como base?

ITEM	X
Modelo tradicional	
Modelo basado en la experiencia y el conocimiento de la empresa	

Si respondió No, ¿podría señalar cuál es la razón por la que no ha desarrollado dicha planeación?

ITEM	X
Lo está desarrollando en la actualidad	X
Falta de un modelo acorde a las necesidades de la empresa	
Flujo de trabajo actual de la empresa	
No considera necesario tener una planeación estratégica	

MANUAL DE PROCESO OPERACIÓN ADMINISTRATIVA	
PARQUESOFT	Código: SP-01
<p>1. IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO</p> <p>1.1 NOMBRE DEL PROCESO: Operación Administrativa</p> <p>1.2 ÁREA TITULAR: Administrativo</p> <p>1.3 OBJETIVOS: Planear, Organizar, Dirigir y Controlar Todos los Procesos y Procedimientos del área administrativa de la Organización.</p> <p>1.4 RESULTADOS ESPERADOS: Logro de los indicadores administrativos a Corto Plazo.</p> <p>1.5 LÍMITES</p> <p>PUNTO INICIAL: Evaluación de las decisiones administrativas.</p> <p>PUNTO FINAL: Gestión del Sistema de Información y De Apoyo a los Procesos Empresariales de las Diferentes Áreas funcionales.</p> <p>FORMATOS O IMPRESOS: Digital.</p> <p>1.6 VALOR AGREGADO: Decisiones idóneas de impacto Administrativo de la Organización.</p> <p>1.7 RIESGOS: Psicosocial, Económico, Gerencial.</p> <p>CONTROLES EJERCIDOS: Seguimiento y evaluación de las actividades implementadas en el Área</p> <p>1.8 TIEMPO TOTAL EMPLEADO : Es variable , está determinado por la actualidad y progreso de la empresa</p> <p>1.9 MARCO LEGAL: No Aplica</p>	

MANUAL DE PROCESO COMERCIAL

PARQUESOFT

Código: SP-02

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO

1.1 NOMBRE DEL PROCESO: Gestión Comercial.

1.2 ÁREA TITULAR: Administrativo.

1.3 OBJETIVOS: Implementar estrategias de ventas y acercamiento a los clientes, con el fin de incrementar las ventas y las utilidades de la compañía, brindando servicios de alta calidad.

1.4 RESULTADOS ESPERADOS: Utilidades de la organización derivadas del buen manejo del core del negocio , brindando servicios de Alta calidad

1.5 LÍMITES

PUNTO INICIAL: Confrontar los Clientes.

PUNTO FINAL: Expandir el mercado regional.

FORMATOS O IMPRESOS: Digital

1.6 VALOR AGREGADO: Expansión y constante crecimiento de las empresas de software y media digital.

1.7 RIESGOS: Económicos, Social.

CONTROLES EJERCIDOS: Continua capacitación al personal y a la fuerza de ventas, seguimiento a los puntos críticos del proceso, acciones preventivas y correctivas al interior del proceso.

1.8 TIEMPO TOTAL EMPLEADO: Mensual

1.9 MARCO LEGAL : No Aplica

MANUAL DE PROCESO INTERNACIONALIZACIÓN

PARQUESOFT

Código: SP-03

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO

1.1 NOMBRE DEL PROCESO: Internacionalización

1.2 ÁREA TITULAR: Mercadeo

1.3 OBJETIVOS: Cautivar a corto plazo el mercado internacional.

1.4 RESULTADOS ESPERADOS: Posicionamiento de las empresas de software y media digital a nivel internacional con un amplio portafolio de servicios de Alta Calidad.

1.5 LÍMITES

PUNTO INICIAL: Idioma y Cultura

PUNTO FINAL: Cautivar el Mercado Internacional

FORMATOS O IMPRESOS: Digital

1.6 VALOR AGREGADO: Posicionamiento y constante crecimiento de las empresas de software y media digital

1.7 RIESGOS: Económicos y Culturales.

CONTROLES EJERCIDOS: Continua capacitación al personal Interno, fortalecer el proceso de selección en cuanto a la fuerza de ventas de la organización, seguimiento a los puntos críticos del proceso, acciones Correctivas y Preventivas al interior del Proceso.

1.8 TIEMPO TOTAL EMPLEADO: Flexible, Tiempo Requerido

1.9 MARCO LEGAL : No Aplica

MANUAL DE PROCESO DE CONSOLIDACIÓN

PARQUESOFT

Código: SP-04

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO

1.1 NOMBRE DEL PROCESO: Consolidación

1.2 ÁREA TITULAR: Administrativa

1.3 OBJETIVOS: Tomar decisiones de alto impacto de la organización.

1.4 RESULTADOS ESPERADOS: Dirección Integral de la organización.

1.5 LÍMITES

PUNTO INICIAL: Evaluar a nivel interno y externo las condiciones de la organización.

PUNTO FINAL: Enfrentar y lograr mantenerse en el tiempo con las condiciones que presenta el medio.

FORMATOS O IMPRESOS: Digital

1.6 VALOR AGREGADO : Decisiones idóneas y de alto impacto

1.7 RIESGOS: Económicos, administrativos y operacionales.

CONTROLES EJERCIDOS: Puesto de trabajo que proporcione bienestar al trabajador.

1.8 TIEMPO TOTAL EMPLEADO: No se puede estipular.

1.9 MARCO LEGAL: No Aplica

Anexo N° 3: Manuales de Procedimientos

PROCEDIMIENTOS PERSONAL		
DESCRIPCIÓN GENERAL		
Versión: 1	Fecha: Octubre 23 de 2014	Código: SP-01-01
<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del Procedimiento: Evaluación de las decisiones Administrativas 		
<p>1. Responsable: Director Administrativo</p>		
<p>2. Objetivo: Toma de Decisiones enfocadas y dirigidas al mejoramiento continuo de la Organización que involucre recursos administrativos.</p>		
<p>3. Resultados Esperados: Logro de Indicadores administrativos a corto plazo.</p>		
<p>4. Límites</p> <p>Punto Inicial: Verificar el desempeño y la toma de decisiones en el ámbito administrativo.</p> <p>Punto Final: Aprobar y (o) reprocesar el funcionamiento y la toma de decisiones en la organización.</p>		
<p>5. Formatos o Impresos:</p> <p>Digital</p>		

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

N°	Actividad	Responsable
1	Recolección de la Información	Secretaria Administrativa
2	Seleccionar las necesidades para la organización y el cliente	Director Administrativo
3	Organizar las necesidades identificadas	Director Administrativo y Coordinador de proyectos

Elaborado por:
Nombre
Cargo

Revisado por:
Nombre
Cargo

Aprobado por:
Nombre
Cargo

PROCEDIMIENTOS PERSONAL		
DESCRIPCIÓN GENERAL		
Versión: 1	Fecha: Octubre 23 de 2014	Código: MD-01-02
<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del Procedimiento: Atención de necesidades internas y externas 		
<p>1. Responsable: Coordinador Administrativo.</p>		
<p>2. Objetivo: Satisfacer los Requerimientos del Cliente y de la Organización.</p>		
<p>3. Resultados Esperados: Empresa Posicionada en el Mercado.</p>		
<p>4. Límites</p> <p style="padding-left: 40px;">Punto Inicial: Investigar Necesidades y Requerimientos</p> <p style="padding-left: 40px;">Punto Final: Satisfacer Necesidades y Requerimientos</p>		
<p>5. Formatos o Impresos:</p> <p style="padding-left: 40px;">Digital</p>		

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

N°	Actividad	Responsable
1	Investigar necesidades y requerimientos	Director Administrativo y Coordinador de Proyectos
2	Seleccionar soluciones de atención	Director Administrativo
3	Implementar soluciones idóneas a los requerimientos establecidos	Coordinador de proyectos y grupo de apoyo
4	Satisfacer necesidades y requerimientos	Director Administrativo y grupo de apoyo

Elaborado por: Nombre Cargo	Revisado por: Nombre Cargo	Aprobado por: Nombre Cargo
-----------------------------------	----------------------------------	----------------------------------

PROCEDIMIENTOS PERSONAL		
DESCRIPCIÓN GENERAL		
Versión: 1	Fecha: Octubre 23 de 2014	Código: SP-02-01
<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del Procedimiento: Identificación de las Necesidades de los clientes Externos 		
1. Responsable: Mercadeo		
2. Objetivo: Crecimiento continuo Y Posicionamiento de la Organización		
3. Resultados Esperados: Abarcar mercado		
4. Límites Punto Inicial: Atender al Cliente Punto Final: Finalizar venta		
5. Formatos o Impresos: Digital		

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA		
N°	Actividad	Responsable
1	Recolección de la Información	Director Comercial y Vendedor
2	Indagar clientes potenciales	Vendedor
3	Atacar las necesidades	Vendedor
Elaborado por: Nombre Cargo	Revisado por: Nombre Cargo	Aprobado por: Nombre Cargo

PROCEDIMIENTOS PERSONAL		
DESCRIPCIÓN GENERAL		
Versión: 1	Fecha: Octubre 23 de 2014	Código: SP-02-02
<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del Procedimiento: Selección de Portafolio de Servicios 		
1. Responsable: Director Comercial y Vendedor.		
2. Objetivo: Cerrar la venta satisfactoriamente		
3. Resultados Esperados: Posicionamiento y reconocimiento en el mercado.		
4. Límites Punto Inicial: Ofertar los productos y/o servicios del portafolio. Punto Final: Vender los productos y/o servicios del portafolio.		
5. Formatos o Impresos: Digital		

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

N°	Actividad	Responsable
1	Ofertar servicios y/o productos del portafolio.	Director Comercial y Vendedor
2	Atacar las necesidades del cliente.	Vendedor
3	Actuar de forma moderada, atenta y flexible.	Vendedor
4	Cerrar la venta	Director Comercial y Vendedor

Elaborado por:
Nombre
Cargo

Revisado por:
Nombre
Cargo

Aprobado por:
Nombre
Cargo

PROCEDIMIENTOS PERSONAL

DESCRIPCIÓN GENERAL

Versión: 1

Fecha: Octubre 23 de
2104

Código: SP-03-01

- Nombre del Procedimiento: Identificación de las Necesidades de los clientes internacionales

6. Responsable: Fuerza de Mercadeo

7. Objetivo: Crecimiento continuo Y Posicionamiento de la Organización a nivel internacional

8. Resultados Esperados: Abarcar el mercado de Centro y Suramérica

9. Límites

Punto Inicial: Atender al Cliente

Punto Final: Finalizar venta

10. Formatos o Impresos:

Digital

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA

N°	Actividad	Responsable
1	Atender al cliente	Director Mercadeo y Vendedor
2	Enviar fuerza de ventas	Vendedor
3	Atacar necesidades y requerimientos	Vendedor
4	Finalizar la venta	Director Mercadeo y Vendedor

Elaborado por:
Nombre
Cargo

Revisado por:
Nombre
Cargo

Aprobado por:
Nombre
Cargo

PROCEDIMIENTOS PERSONAL		
DESCRIPCIÓN GENERAL		
Versión: 1	Fecha: Octubre 23 de 2014	Código: SP-03-02
<ul style="list-style-type: none"> • Nombre del Procedimiento: Ampliación de Portafolio de Servicios 		
1. Responsable: Fuerza de Mercadeo		
2. Objetivo: Cautivar Al Cliente		
3. Resultados Esperados: Posicionamiento y Reconocimiento en el mercado internacional		
4. Límites Punto Inicial: Diseñar Propuestas Punto Final: Incrementar el Portafolio de Productos		
5. Formatos o Impresos: Digital		

DESCRIPCIÓN ESPECÍFICA


N°	Actividad	Responsable
1	Diseñar un portafolio de productos y servicios	Director Mercadeo, Director Comercial
2	Discutir la creación de nuevos productos y servicios requeridos	Director Mercadeo, Director Comercial
3	Ampliar el portafolio de productos y servicios	Director Mercadeo, Director Comercial

Elaborado
por:
Nombre
Cargo

Revisado por:
Nombre
Cargo

Aprobado por:
Nombre
Cargo

AREA ADMINISTRATIVA

 ParqueSoft®	MANUAL DE FUNCIONES DESCRIPCION DE CARGOS	
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
<ol style="list-style-type: none"> 6. Nombre del Cargo: Director Administrativo 7. Área: Administrativa 8. Cargo al cual reporta: Junta de Asociados 9. Cargo de las personas que le reportan: Secretaria Administrativa, Director comercial, Director Mercadeo. 10. Número de cargos con la misma denominación dentro de la unidad: 1 		
II. DESCRIPCION DEL CARGO		
1. Naturaleza del cargo		
<p>Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa de la empresa, desarrollando estrategias y proyecciones para la organización.</p>		
2. Funciones del cargo		
<p>PERMANENTES</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Dirigir y supervisar las diferentes funciones y actividades de las áreas que integran la Dirección Administrativa. 4. Planear, vigilar y evaluar las funciones, los planes y los programas de trabajo de los Departamentos que integran la Dirección Administrativa. 5. Optimizar los recursos humanos, financieros y materiales, por medio de la aplicación de las técnicas administrativas adecuadas a las circunstancias y a las necesidades de la Dependencia. 6. Coordinar la integración de Presupuestos de acuerdo a los lineamientos y expectativas establecidas por la junta de socios y la normatividad emitida para tal efecto. 7. Supervisar el adecuado ejercicio del presupuesto en los diferentes capítulos del gasto. <p>PERIÓDICAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar e implementar las estrategias organizacionales. 2. Emitir y actualizar manuales y lineamientos para la operación de los procesos administrativos. 3. Presentar informes anuales de todas las actividades para la junta de asociados. 		

III. REQUISITOS DEL CARGO

1. Conocimientos y Experiencias

EDUCACIÓN	Título profesional en administración o áreas a fines.
EXPERIENCIA	Tres (3) años en el manejo Administrativo o cargos afines.

2. Competencias

HABILIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Fluidez verbal	x		
Fluidez escrita	x		
Capacidad analítica	x		
Liderazgo y dirección del personal	x		
Elaboración de informes	x		
Toma de decisiones	x		
Razonamiento numérico	x		
Manejo de equipos y programas de computación	x		

RASGOS DE PERSONALIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Creatividad e innovación	x		
Compromiso y motivación hacia resultados	x		
Adaptación a cambios del entorno y la organización	x		
Orden en el desarrollo de las actividades	x		
Buenas relaciones interpersonales	x		
Puntualidad	x		
Trabajo en equipo	x		
Interés por la calidad	x		
Actitud de servicio al cliente	x		
Deseo de superación	x		

ESFUERZO	NIVEL REQUERIDO
MENTAL	Alto en el análisis y toma de decisiones que garanticen la maximización del valor de la empresa.
VISUAL	Normal por la naturaleza de su cargo
FÍSICO	Normal por la naturaleza de su cargo

IV. RESPONSABILIDADES

POR INFORMACIÓN	Alta, por el manejo de la información administrativa, financiera y de recurso humano de la empresa.
POR ARCHIVOS Y REGISTROS	Alto, por los informes que son presentados las dependencias a su cargo.

POR BIENES	Normal, por el control y responsabilidad que tiene sobre algunos activos fijos de la empresa.
POR DINERO	Alta, por tener firma autorizada en bancos.

V. ENTORNO DEL CARGO

1. Relaciones del cargo con el exterior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Directores de otras organizaciones	Negociaciones y convenios	Periódicamente
Instituciones financieras	Prestamos	Periódicamente

2. Relaciones del cargo con el interior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Junta de Asociados	Dar informes acerca de la administración organizacional.	Periódicamente
Directores internos	Planeación conjunta de los proyectos a mediano y largo plazo.	Continuamente
Demás departamentos del área administrativa.	Verificación del buen funcionamiento de las actividades.	Semanalmente

VI. CONDICIONES DE TRABAJO

ILUMINACIÓN	Adecuada
RUIDO	Normal
ESPACIO	Adecuado
TEMPERATURA	Normal
RIESGOS	<ul style="list-style-type: none"> • Psicosocial • Ergonómico • Físico

ESPECIFICACIONES

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
----------------	---------------	---------------

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

1. Nombre del Cargo: Secretaria Administrativa
2. Área: Administrativa
3. Cargo al cual reporta: Director Administrativo
4. Cargo de las personas que le reportan: 0
5. Número de cargos con la misma denominación dentro de la unidad: 1

II. DESCRIPCION DEL CARGO
1. Naturaleza del Cargo

Coadyuvar con la dirección administrativa en la planeación, organización, coordinación y supervisión de los recursos humanos, financieros y materiales con que cuenta la empresa.

2. Funciones del Cargo
PERMANENTES

1. Vigilar el adecuado cumplimiento de los criterios emitidos por el director que permitan la coordinación con el resto de la organización.
2. Establecer los mecanismos de coordinación que permitan la adecuada administración de los recursos humanos, financieros y materiales asignados.
3. Mantener relación directa con las dependencias organizacionales, a fin de evitar demora en el trámite de la documentación.
4. Supervisar el pago de nómina, el buen uso de la información que se derive de ella y su entrega oportuna a la dirección financiera.
5. establecer los criterios de registro y control de las operaciones contables y financieras derivadas de las actividades del centro.

PERIÓDICAS

1. Emitir informes del área administrativa al Director Administrativo.
2. Presentar a la consideración del director el proyecto del programa de actividades de la secretaria administrativa, con metas y objetivos particulares de cada área que la conforma, así como sus costos.
3. Informar de manera periódica al director sobre los avances en el cumplimiento de los programas.

III. REQUISITOS DEL CARGO
1. Conocimientos y Experiencias
EDUCACIÓN

Título tecnológico o profesional en administración, finanzas o áreas a fines.

EXPERIENCIA	Dos (2) años de experiencia en el manejo administrativo y/o financiero o cargos afines.
-------------	---

2. Competencias

HABILIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Fluidez verbal	x		
Fluidez escrita	x		
Capacidad analítica	X		
Liderazgo y dirección del personal		X	
Elaboración de informes	x		
Toma de decisiones		x	
Razonamiento numérico	X		
Manejo de equipos y programas de computación		X	

RASGOS DE PERSONALIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Creatividad e innovación	X		
Compromiso y motivación hacia resultados	X		
Adaptación a cambios del entorno y la organización	X		
Orden en el desarrollo de las actividades	X		
Buenas relaciones interpersonales	X		
Puntualidad	X		
Trabajo en equipo	X		
Interés por la calidad	X		
Actitud de servicio al cliente	X		
Deseo de superación	X		

ESFUERZO	NIVEL REQUERIDO
MENTAL	Alto en el análisis y toma de decisiones que garanticen la maximización del valor de la empresa.
VISUAL	Alto por la complejidad de la información que maneja
FÍSICO	Normal por la naturaleza de su cargo

IV. RESPONSABILIDADES

POR INFORMACIÓN	Alta, por el manejo de la información financiera y administrativa de la empresa.
POR ARCHIVOS Y REGISTROS	Alto, por los informes que son presentados a los superiores.
POR BIENES	Normal, por el control y responsabilidad que tiene sobre algunos activos fijos de la empresa.
POR DINERO	Alta por la naturaleza de su cargo administrativo

V. ENTORNO DEL CARGO

1. Relaciones del cargo con el exterior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Clientes, aliados, personas en general	Dar información de la empresa, agendar citas de los directivos y monitorear constantemente la agenda organizacional.	Diariamente
Pares empresariales	Asistir a eventos, capacitaciones y demás que generen competitividad a la empresa.	Periódicamente

2. Relaciones del cargo con el interior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
CEO	Dar informes globales de la administración organizacional y financiera.	Periódicamente
Director financiero	Dar informes acerca de la administración de los recursos financieros.	Periódicamente

VI. CONDICIONES DE TRABAJO

ILUMINACIÓN	Adecuada
RUIDO	Bajo
ESPACIO	Adecuado
TEMPERATURA	Normal
RIESGOS	Psicosocial Ergonómico Físico Mental

ESPECIFICACIONES

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
----------------	---------------	---------------

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

1. Nombre del Cargo: Director Comercial
2. Área: Administrativa
3. Cargo al cual reporta: Director Administrativo
4. Cargo de las personas que le reportan: Vendedor
5. Número de cargos con la misma denominación dentro de la unidad: 1

II. DESCRIPCION DEL CARGO
1. Naturaleza del Cargo

Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa comercial y ventas de la empresa, desarrollando estrategias y proyecciones para la organización, en pro del crecimiento continuo.

2. Funciones del cargo
PERMANENTES

1. Realizar las proyecciones de ventas a corto, mediano y largo plazo de la organización.
2. Dirigir, verificar y evaluar el cumplimiento de las proyecciones propuestas por el área comercial y de ventas.
3. Dirigir y supervisar las diferentes funciones y actividades del Área Comercial y ventas.
4. Controlar las actividades de las dependencias que están a su cargo.
5. Supervisar el adecuado funcionamiento del Área de servicio.

PERIÓDICAS

1. Emitir y actualizar manuales y lineamientos para la operación de los procesos comerciales.
2. Presentar informes anuales de todas las actividades para la junta de Asociados.
3. Presenta informes periódicos al Director Administrativo.
4. Realizar seguimiento al comportamiento del Mercado

III. REQUISITOS DEL CARGO
1. Conocimientos y Experiencias

EDUCACIÓN	Título profesional en administración industrial o áreas a fines.
EXPERIENCIA	Dos (2) años de experiencia en el manejo administrativo y

	comercial.
--	------------

2. Competencias

HABILIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Fluidez verbal	x		
Fluidez escrita	x		
Capacidad analítica	x		
Liderazgo y dirección del personal	x		
Elaboración de informes	x		
Toma de decisiones	x		
Razonamiento numérico	x		
Manejo de equipos y programas de computación	x		

RASGOS DE PERSONALIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Creatividad e innovación	x		
Compromiso y motivación hacia resultados	x		
Adaptación a cambios del entorno y la organización	x		
Orden en el desarrollo de las actividades	x		
Buenas relaciones interpersonales	x		
Puntualidad	x		
Trabajo en equipo	x		
Interés por la calidad	x		
Actitud de servicio al cliente	x		
Deseo de superación	x		

ESFUERZO	NIVEL REQUERIDO
MENTAL	Alto en el análisis y toma de decisiones que garanticen el crecimiento organizacional a través de la comercialización y ventas.
VISUAL	Normal por la naturaleza de su cargo
FÍSICO	Normal por la naturaleza de su cargo

IV. RESPONSABILIDADES

POR INFORMACIÓN	Alta, por el manejo de la información administrativa y comercial.
POR ARCHIVOS Y REGISTROS	Normal, por los informes que deben ser presentados a los cargos a los cuales reporta.
POR BIENES	Normal, por el control y responsabilidad que tiene sobre algunos activos fijos de la empresa.
POR DINERO	Alta, porque es responsable de la estrategia comercial y de ventas de la organización.

V. ENTORNO DEL CARGO

1. Relaciones del cargo con el exterior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Clientes	Negociaciones y convenios	Periódicamente
Pares empresariales	Asistir a eventos, capacitaciones y demás que generen competitividad a la empresa.	Periódicamente

2. Relaciones del cargo con el interior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Coordinación de proyectos	Planeación conjunta de los proyectos a mediano y largo plazo, entrega de resultados.	Continuamente
Demás departamentos del área administrativa.	Verificación del buen funcionamiento de las actividades.	Semanalmente

VI. CONDICIONES DE TRABAJO

ILUMINACIÓN	Adecuada
RUIDO	Bajo
ESPACIO	Adecuado
TEMPERATURA	Normal
RIESGOS	Psicosocial Ergonómico Físico Económico

ESPECIFICACIONES

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
----------------	---------------	---------------

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

1. Nombre del Cargo: Vendedor
2. Área: Administrativa y Comercial
3. Cargo al cual reporta: Director comercial
4. Cargo de las personas que le reportan: 0
5. Número de cargos con la misma denominación dentro de la unidad: 1

II. DESCRIPCION DEL CARGO
1. Naturaleza del Cargo

Ejecutar y dirigir la gestión de negocio de la empresa, cerrando negocios y cautivando a los clientes de la organización.

2. Funciones del Cargo
PERMANENTES

1. Determinan un plan mensual de trabajo por zonas estratégicas de la ciudad.
2. Conformar y ejecutar una eficiente fuerza de ventas, organizando e implementando las estrategias necesarias.
3. Dar buen uso de la imagen de la compañía en todo momento.
4. Proceder siempre en un marco de principios y valores.
5. Encaminarse y proceder de acuerdo con las políticas de ventas de la organización

PERIÓDICAS

1. Presentar informes semanales de todas las actividades para el director comercial.

III. REQUISITOS DEL CARGO
1. Conocimientos y Experiencias

EDUCACIÓN	Profesional o tecnólogo en áreas relacionadas con los procesos comerciales y de ventas.
EXPERIENCIA	Dos (2) años de experiencia como vendedor.

2. Competencias

HABILIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Fluidez verbal	x		
Fluidez escrita	x		

Capacidad analítica	x		
Liderazgo y dirección del personal	x		
Elaboración de informes	x		
Toma de decisiones	X		
Razonamiento numérico	X		
Manejo de equipos y programas de computación	X		

RASGOS DE PERSONALIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Creatividad e innovación	X		
Compromiso y motivación hacia resultados	X		
Adaptación a cambios del entorno y la organización	X		
Orden en el desarrollo de las actividades	X		
Buenas relaciones interpersonales	X		
Puntualidad	X		
Trabajo en equipo	X		
Interés por la calidad	X		
Actitud de servicio al cliente	X		
Deseo de superación	X		

ESFUERZO	NIVEL REQUERIDO
MENTAL	Alto, por la capacidad de análisis y toma de decisiones al momento de realizar una negociación.
VISUAL	Normal por la naturaleza de su cargo
FÍSICO	Alto por la naturaleza de su cargo, los recorridos y jornadas laborales.

IV. RESPONSABILIDADES

POR INFORMACIÓN	Alta, por el manejo de la información comercial.
POR ARCHIVOS Y REGISTROS	Normal, por los informes que deben ser presentados al cargo al cual reporta y por el control de los registros.
POR BIENES	Normal, por el control y responsabilidad que tiene sobre algunos activos fijos de la empresa.
POR DINERO	Normal, solo confronta y cierra negocios.

V. ENTORNO DEL CARGO

1. Relaciones del cargo con el exterior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Mercado regional	Negociaciones y convenios	Periódicamente
Pares empresariales	Asistir a eventos, capacitaciones y demás que generen competitividad a la empresa.	Periódicamente

2. Relaciones del cargo con el interior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Director comercial	Dar informes acerca de las ventas	Periódicamente

VI. CONDICIONES DE TRABAJO

ILUMINACIÓN	Adecuada
RUIDO	Normal
ESPACIO	Adecuado
TEMPERATURA	Normal
RIESGOS	Psicosocial Ergonómico Físico

ESPECIFICACIONES

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
----------------	---------------	---------------

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

1. Nombre del Cargo: Director de Mercadeo
2. Área: Administrativa
3. Cargo al cual reporta: Director Administrativo
4. Cargo de las personas que le reportan: 0
5. Número de cargos con la misma denominación dentro de la unidad: 1

II. DESCRIPCION DEL CARGO
1. Naturaleza del Cargo

Posicionar la compañía de manera global por medio de las herramientas de marketing y tecnológicas.

2. Funciones del Cargo
PERMANENTES

1. Dinamizar y hacer crecer las redes de contactos de la organización.
2. Impulsar y vigilar la reputación de la empresa.
3. Comunicar el buen nombre de la compañía de manera global.
4. Realizar vigilancia con el fin de analizar constantemente el entorno de la empresa.

PERIÓDICAS

1. Crear y gestionar identidad corporativa de la empresa, procurando además que estos tengan uniformidad y que reflejen verdaderamente el espíritu de la marca.
2. Desarrollar un plan de trabajo periódicamente donde se especifiquen las actividades a realizar.

III. REQUISITOS DEL CARGO
1. Conocimientos y Experiencias

EDUCACIÓN	Título profesional en mercadeo y publicidad o áreas afines
EXPERIENCIA	Dos (2) años de experiencia en administración de marca.

2. Competencias

HABILIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Fluidez verbal		x	
Fluidez escrita	x		
Capacidad analítica		x	

Liderazgo y dirección del personal		x	
Elaboración de informes	x		
Toma de decisiones	x		
Razonamiento numérico		x	
Manejo de equipos y programas de computación	x		

RASGOS DE PERSONALIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Creatividad e innovación	x		
Compromiso y motivación hacia resultados	x		
Adaptación a cambios del entorno y la organización	x		
Orden en el desarrollo de las actividades	x		
Buenas relaciones interpersonales	x		
Puntualidad	x		
Trabajo en equipo	x		
Interés por la calidad	x		
Actitud de servicio al cliente	x		
Deseo de superación	x		

ESFUERZO	NIVEL REQUERIDO
MENTAL	Alto en el análisis y toma de decisiones que garanticen el buen nombre de la empresa
VISUAL	Normal por la naturaleza de su cargo
FÍSICO	Normal por la naturaleza de su cargo

IV. RESPONSABILIDADES

POR INFORMACIÓN	Alta, por el manejo de la información publicitaria de la empresa.
POR ARCHIVOS Y REGISTROS	Alto, por los documentos administrados e informes que son presentados a sus superiores.
POR BIENES	Normal, por el control y responsabilidad que tiene sobre algunos activos fijos de la empresa.
POR DINERO	Baja, por su labor netamente administrativa y de servicio de apoyo

V. ENTORNO DEL CARGO

1. Relaciones del cargo con el exterior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Clientes	Soporte y apoyo del servicio	Periódicamente
Pares empresariales	Asistir a eventos, capacitaciones y demás que generen competitividad a la empresa.	Periódicamente

2. Relaciones del cargo con el interior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Coordinador de Proyectos	Planeación conjunta de los proyectos a mediano y largo plazo y verificación de las actividades publicitarias y de marketing.	Continuamente

VI. CONDICIONES DE TRABAJO

ILUMINACIÓN	Adecuada
RUIDO	Normal
ESPACIO	Adecuado
TEMPERATURA	Normal
RIESGOS	<ul style="list-style-type: none">• Psicosocial

ESPECIFICACIONES

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
----------------	---------------	---------------

 ParqueSoft®	MANUAL DE FUNCIONES DESCRIPCION DE CARGOS	
--	--	--

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Nombre del Cargo: Coordinador de Proyectos 2. Área: Operaciones 3. Cargo o al cual reporta: Director administrativo 4. Cargo de las personas que le reportan: 0 5. Número de cargos con la misma denominación dentro de la unidad: 1 |
|---|

II. DESCRIPCION DEL CARGO

1. Naturaleza del cargo

Es el responsable de identificar los componentes requeridos, para integrar y satisfacer las necesidades del cliente.

2. Funciones del cargo

- PERMANENTES
1. Organizar la planificación general de los proyectos de acuerdo con las políticas TIC y con las necesidades del usuario o cliente.
 2. Describir requisitos, especificaciones, especificaciones técnicas e informes (de manera clara, precisa y detallada) para el desarrollo de cada proyecto.
 3. Planificar el tiempo de entrega de todos los proyectos y los costos de los mismos.
 4. Aplicar normas estandarizadas de contenidos para el desarrollo de los productos o servicios.
- PERIÓDICAS
1. Participar en la formulación del plan estratégico del área operativa.
 2. Realizar estudios de viabilidad técnica propuestos en el plan estratégico.
 3. Presenta informes periódicos al Director Administrativo
 4. Asistir a capacitaciones de su área de especialización.

III. REQUISITOS DEL CARGO

1. Conocimientos y Experiencias
--

EDUCACIÓN	Título profesional en Ingeniería de Sistemas y computación o áreas a fines. Especialización en dirección de proyectos TICS.
EXPERIENCIA	Dos (2) años en la planeación de proyectos TICS.

2. Competencias

HABILIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Fluidez verbal	x		
Fluidez escrita	X		
Capacidad analítica	X		
Liderazgo y dirección del personal	X		
Elaboración de informes	X		
Toma de decisiones	X		
Razonamiento numérico	x		
Manejo de equipos y programas de computación	X		

RASGOS DE PERSONALIDAD	NIVEL REQUERIDO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Creatividad e innovación	x		
Compromiso y motivación hacia resultados	x		
Adaptación a cambios del entorno y la organización	x		
Orden en el desarrollo de las actividades	x		
Buenas relaciones interpersonales	x		
Puntualidad	x		
Trabajo en equipo	x		
Interés por la calidad	x		
Actitud de servicio al cliente	x		
Deseo de superación	x		

ESFUERZO	NIVEL REQUERIDO
MENTAL	Alto, análisis, creación y ejecución de los proyectos.
VISUAL	Normal por la naturaleza de su cargo
FÍSICO	Normal por la naturaleza de su cargo

IV. RESPONSABILIDADES

POR INFORMACIÓN	Alta, por el manejo de información relacionada con todos los proyectos desarrollados dentro de la organización.
POR ARCHIVOS Y REGISTROS	Alta, por la creación de estándares en los procesos operativos.
POR BIENES	Normal, por la responsabilidad que tiene sobre algunos activos fijos de la empresa.
POR DINERO	Alta, su cargo exige planeación de presupuestos.

V. ENTORNO DEL CARGO

1. relaciones del cargo con el exterior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Pares empresariales	Asistir a capacitaciones y temas relacionados con la planeación y ejecución de proyectos TICS	Periódicamente

2. Relaciones del cargo con el interior de la empresa

CON QUIEN	PARA QUÉ	FRECUENCIA
Director Administrativo	Presentar informes y recibir información	Diariamente
Compañeros del área operativa	Dirección y Desarrollo de los proyectos.	Diariamente

VI. CONDICIONES DE TRABAJO

ILUMINACIÓN	Adecuada
RUIDO	Normal
ESPACIO	Adecuado
TEMPERATURA	Normal
RIESGOS	<ul style="list-style-type: none"> • Psicosocial • Ergonómico • Físico

ESPECIFICACIONES

Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
----------------	---------------	---------------