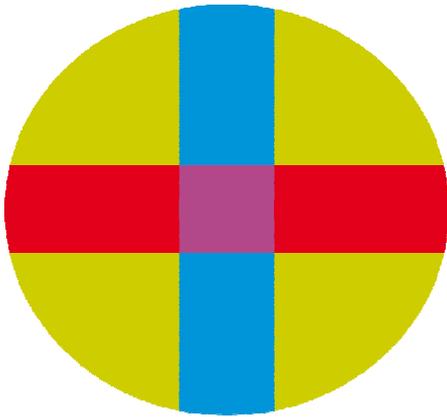


UNIVERSIDAD CARDENAL HERRERA - CEU

MÁSTER OFICIAL EN DIRECCIÓN DE MARKETING



CEU

TRABAJO FINAL DE MÁSTER

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA
FILIAL DE LA EMPRESA “SAI Wireless” DEL SECTOR
DE LAS TIC EN COLOMBIA**

REALIZADO POR:

ARNAL BEVIÁ, CARLOS

DIRIGIDO POR:

RUIZ MORENO, FELIPE

JULIO 2011, VALENCIA

0. RESUMEN

El presente plan de negocio tiene el objetivo de estudiar la posibilidad de constituir una filial en la capital de Colombia, Bogotá, de la empresa valenciana SAI Wireless del sector de las TIC, en la que se ofrecerá un producto/servicio, MIMOV, de asistencia móvil (Teleasistencia) desarrollado para personas mayores o colectivos con necesidad de utilizar dispositivos sencillos (personas discapacitadas).

La elección de Bogotá radica en la necesidad que tiene la empresa de abrirse a nuevos mercados, siendo éste muy atractivo debido principalmente a tres factores;

1. Fuerte apuesta del Gobierno Colombiano hacia el sector de las TIC.
2. Crecimiento del sector de las TIC.
3. Apertura de otra filial en Silicon Valley (California). Hecho que ayudará a crecer a la empresa, y además, permitirá acceder al mercado Sudamericano de forma más rápida.

El primer paso del plan de negocio ha sido analizar el entorno de la empresa dentro de este sector, a nivel geográfico, económico, político y socio-cultural, es decir, un Análisis PEST que profundiza dichos aspectos.

Se ha hecho especial mención a la política del gobierno colombiano que apuesta por las TIC como base para el crecimiento de su economía y del sector.

Realizado el estudio del entorno y con una valoración positiva debido a las oportunidades que ofrece, se ha orientado el plan hacia la manera de explotar dicha filial. El análisis estratégico ha sido un primer comienzo del tipo de negocio que se desea, las estrategias a llevar a cabo y los posibles competidores del mercado. En dicho análisis se cuenta con un completo Modelo de Porter y el estudio de La Matriz DAFO.

Posteriormente, en el análisis de la empresa, se ha elaborado punto a punto cómo fundarla y los pasos a seguir para ello.

El análisis de recursos humanos es esencial en el tipo de negocio, por eso se ha llevado a cabo un estudio de las necesidades requeridas por la empresa, así como el estudio de la retribución percibida por el empleado y la cotización a la Seguridad Social que se debe ingresar.

En el presente trabajo, se han analizado los objetivos perseguidos y el cómo conseguirlos mediante el análisis del Marketing Mix. Adicionalmente, en el apartado de promoción, se ha estudiado la importancia de estar presente en la principal feria de Colombia, “La Campus Party”, como herramienta clave para dar a conocer el producto, y a su vez, conocer posibles clientes futuros.

El plan de negocio finaliza con un análisis económico- financiero, en el que se ha estudiado:

1. Estudio de Viabilidad del plan de negocio: Cálculo del Valor Actual Neto y de la Tasa Interna de Retorno en escenario pesimista, neutral y optimista mediante la estimación de ingresos y gastos. La inversión se realizará mediante la solicitud de un préstamo ICO al Banco Santander por importe de 170.000 €.

2. Estudio Financiero: Elaboración de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Balances de Situación provisionales para los dos y tres primeros años de actividad respectivamente.

3. Análisis de los ratios fundamentales: Rentabilidad económica y financiera, Fondo de Maniobra, y ratios de liquidez, endeudamiento y autonomía.

Finalmente, la conclusión del trabajo analiza la viabilidad del proyecto, siendo éste recomendable, y analiza desde un punto de vista subjetivo la oportunidad que supone para un pequeño empresario español el adentrarse en nuevos mercados internacionales.

0.1 ABSTRACT

The main objective of this business plan is to study the possibility of establishing a subsidiary in the capital of Colombia, Bogotá, of the Valencian Company SAI Wireless from the ICT Sector, which will offer a product / service, MIMOV, of mobile assistance (Telecare) developed for older people or groups with needs for using simple devices (disabled persons).

The company has chosen Bogota, because of the need that the company has to open new markets, being this one very attractive due mainly of three factors:

1. Colombian Government's strong commitment to the ICT sector.
2. The ICT sector's growth
3. The opening of another subsidiary in Silicon Valley (California). Fact that will make the company grow, and also it will allow the access to the South American market in a faster way.

The first step of the business plan has been to analyze the company environment in this sector, at a geographical, economic, political and socio-cultural level. It is called a PEST Analysis, this analysis explores these aspects. A special mention has been made to the colombian government politics that focuses on ICT, as a base for the growth of its economy and industry. Once the environment study has been realized, and with a positive valuation due to the opportunities that the country offers, the plan has been orientated toward how to operate the subsidiary in the best way possible.

The strategic review has been the first step of the beginning of the type of business is being looked for, the strategies and the potential competitors. This analysis, counts with a complete Porter's Model and the study of the SWOT matrix.

Later in the analysis of the company, it has been developed point by point how to start the company, and the steps to do so.

The analysis of human resources is essential in this type of business, that's why a study of the required needs of the company has been realized, so the remuneration received by the employee and the social security contribution that must enter the company.

In this business plan, the objectives and the know how to get them have been analyzed by the Marketing Mix analysis. Plus, in the promotion section, the importance of being on the main fare of Colombia, "La Campus Party", has been studied, as a key tool for getting the Colombian people to know our product in the same way of knowing potential future customers.

The business plan finishes with an economic-financial analysis, in which has been studied:

1. **Feasibility Study Business Plan:** Calculating Net Present Value and Internal Rate of Return on pessimistic scenario, neutral and optimistic by estimating revenues and expenditures. The investment will be made by applying for an ICO loan to Bank Santander by the amount of 170,000€.
2. **Financial Study:** Preparation of Profit and Loss Account and Balance Sheet for both interim and first three years of operation respectively.
3. **Analysis of key ratios:** financial and economic profitability, working capital and liquid ratios, debt and autonomy.

Finally, the conclusion of the paper analyzes the feasibility of the project, being this one recommended, and analyses from a subjective point of view the opportunity for a small business spanish enterprising get into new international markets.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Presentación de la empresa SAI Wireless	1
1.2 Objeto de este trabajo	1
1.3 Objetivos	3
1.4 Metodología de investigación	4
2. PRINCIPIOS BÁSICOS DEL SECTOR DE LAS TIC	5
2.1 Concepto de las TIC	5
2.2 Consecuencias de las TIC	6
3. ANÁLISIS DEL SECTOR DE LAS TIC	9
3.1 Introducción	9
3.2 El sector de las TIC en España	10
3.3 Aspectos generales de Colombia	17
3.4 El sector de las TIC en Colombia	27
3.4.1 Factores influyentes (Análisis PEST)	33
3.4.2 Ventajas de las TIC en Colombia	38
4. PLAN DE EMPRESA	39
4.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA	39
4.1.1 MICHAEL PORTER	39
4.1.1.1 Diamante de Porter	39
4.1.1.2 Aplicación del Modelo de las Cinco Fuerzas	41
4.1.2 ANÁLISIS DAFO	44
4.1.2.1 Identificación de la ventaja competitiva	44
4.1.2.2 Planificación de los objetivos de la empresa	45
4.1.2.3 Matriz DAFO	45

4.2 ANÁLISIS DE LA EMPRESA	49
4.2.1 Fundación y forma jurídica	49
4.2.2 Principales características de una Sociedad Limitada	53
4.2.3 Análisis financiero de la empresa	54
4.3 ANÁLISIS DE LOS RECURSOS HUMANOS	57
4.3.1 Introducción	57
4.3.2 Organización interna y descripción de los puestos de trabajo	59
4.3.3 Gestión de los RRHH: Reclutamiento, desarrollo y formación	61
4.3.4 Sistema de retribuciones	64
4.4 ANÁLISIS DEL MARKETING	65
4.4.1 Introducción y concepto del Marketing	65
4.4.2 Marketing Mix (4P's)	67
4.5 ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	75
4.5.1 Introducción	75
4.5.2 Estudio de viabilidad	75
4.5.2.1 Cálculo del VAN y de la TIR	77
4.5.2.1.1 Escenario neutral	78
4.5.2.1.2 Escenario pesimista y optimista	80
4.5.3 Balances de Situación y Cuenta P y G provisionales	83
4.5.4 Ratios y conclusiones	87
5. CONCLUSIONES	91
6. BIBLIOGRAFÍA	93
ANEXOS	
ANEXO 1: CÁLCULO DEL IVA PARA LOS AÑOS 2012 Y 2013	
ANEXO 2: AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO ICO	