

**PARQUESOFT – LA GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO, CREADO Y
MANEJADO POR EMPRENDEDORES**

JOSE ARBEY MALDONADO LENIS



**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
SANTIAGO DE CALI, NOVIEMBRE DE 2012**

**PARQUESOFT – LA GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO, CREADO Y
MANEJADO POR EMPRENDEDORES**

JOSE ARBEY MALDONADO LENIS

Trabajo de grado para optar al título de Magister en Administración de Empresas

**Director del trabajo de grado:
JAIME EDUARDO LONDOÑO MOTTA**



**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
SANTIAGO DE CALI, NOVIEMBRE DE 2012**

CONTENIDO

	pág.
RESUMEN	6
SUMMARY	7
1. DESCRIPCIÓN DEL CASO A ESTUDIAR	8
<i>1.1 LA CULMINACIÓN DE LA CRISIS</i>	8
<i>1.2 LOS INICIOS</i>	8
<i>1.3 VISIÓN DE DESARROLLO PARA 2012</i>	11
<i>1.4 MODELO ESTRATEGICO</i>	12
2. MODELO DE SOPORTE ESTRATÉGICO OPERATIVO	14
3. CAUSAS FUNDAMENTALES DE LA CRISIS	19
4. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	25
ANEXOS	27

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Organigrama	13
Figura 2. Modelo de soporte estratégico operativo	14

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Información relevante a enero de 2008	27
Anexo B. Flujo de Caja libre 6 años	28
Anexo C. Balance General	29
Anexo D. Estado de Excedentes	30
Anexo E. Objetivos Pedagógicos del Caso	31

RESUMEN

Parquesoft es creado en 1999 por iniciativa del ingeniero de sistemas Orlando Rincón Bonilla con el objetivo de generar una oportunidad de desarrollo para el país en la industria del software, para ello se plantea el sueño de generar el clúster más grande de la industria del software en el suroccidente colombiano con el desarrollo de la red de parques tecnológicos cuyo centro de gravedad será el Valle del Cauca.

Hacia finales de 2006 se presenta una grave crisis financiera en Parquesoft, la cual es causada principalmente por cuatro grandes circunstancias, la primera de origen netamente interno, el desarrollo de los modelos de negocios de los cerca de 200 emprendimientos no ha evolucionado a la velocidad requerida y por esta causa, muchos de ellos no venían realizando los aportes que les correspondían al gasto compartido del mantenimiento de la infraestructura.

Los tres factores externos correspondían a incumplimiento de pago de tres contratos por cerca de \$ 10.000 millones, con entidades del estado Municipal y Departamental, liderados por Parquesoft y donde se habían vinculado más de 50 emprendimientos y cerca de 300 contratistas externos, como resultado de esto Parquesoft venía incumpliendo con las obligaciones con sus empleados, entidades financieras, proveedores y acreedores en general. Era necesario encontrar una solución urgente que permitiera que Parquesoft pudiera mantener su operación y seguir apoyando a todos los emprendimientos incubados en los casi 7 años de existencia, después de buscar múltiples alternativas, se optó por acogerse a la ley de insolvencia, lo que le permitiría a Parquesoft desbloquearse jurídicamente por todos los embargos que por los incumplimientos de pago ya rodaban sobre sus cuentas y bienes y de igual forma obtener un plazo de 10 años para poder pagar sus acreencias por cerca de \$ 14.000 millones, buscando recuperar por la vía judicial de igual forma los contratos pendientes de las entidades municipales y departamentales.

Palabras clave: Emprendimiento, Innovación, Tecnología, Gestión Humana.

SUMMARY

Parquesoft was created in 1999 by initiative of the systems engineer Orlando Rincón Bonilla with the goal of generating new opportunities in the software development industry of the country, for which the desire to generate the biggest cluster of the software development industry in the colombian southwest area is expressed with the creation of the technological parks network which gravity center would be Valle del Cauca.

Toward the end of 2006 Parquesoft faces a serious financial crisis, which is caused mainly by four big circumstances: The first, of purely internal origin, the development of the business models of nearly 200 entrepreneurs hadn't evolved at the required speed, and for this cause many of them hadn't made the required contributions to the shared cost of maintaining the infrastructure.

The other three factors, which were external, corresponded to the unfulfilled payments of three contracts for about \$ 10.000 million pesos, with entities of the Municipal and State government, led by Parquesoft, where more than 50 ventures had gotten involved plus about 300 external contractors. As the result of this, Parquesoft had been unable to fulfill its obligations with employees, financial entities, suppliers and creditors in general.

It was necessary to find an urgent solution that would allow Parquesoft to maintain its operations, and keep supporting all of the entrepreneurs incubated in its almost seven years of existence. After looking for multiple alternatives, it was decided that Parquesoft would be embraced by the Insolvency Law, which would allow Parquesoft to unblock itself juridically from the embargoes that came close to its accounts due to the unmade payments, and at the same time obtain a 10 year time limit to pay its debts for about \$14.000 million pesos, trying to recuperate by law the owed money from contracts made by the state

Keywords: Entrepreneurship, Innovation, Technology, Human Management.

1. DESCRIPCIÓN DEL CASO A ESTUDIAR

Estudio de caso de la creación, desarrollo y crisis de Parquesoft, un modelo de gestión de emprendimiento para empresas de base tecnológica, creado y manejado por emprendedores.

1.1 LA CULMINACIÓN DE LA CRISIS

Hacia finales de 2006 se presenta una grave crisis financiera en Parquesoft, la cual es causada principalmente por cuatro grandes circunstancias, la primera de origen netamente interno, el desarrollo de los modelos de negocios de los cerca de 200 emprendimientos no ha evolucionado a la velocidad requerida y que se había presupuestado, por esta causa, muchos de ellos no venían realizando los aportes que les correspondían al gasto compartido del mantenimiento de la infraestructura.

Los tres factores externos correspondían a incumplimiento de pago de tres contratos por cerca de \$ 10.000 millones, con entidades del estado Municipal y Departamental, liderados por Parquesoft y donde se habían vinculado mas de 50 emprendimientos y cerca de 300 contratistas externos, como resultado de esto Parquesoft venia incumpliendo con las obligaciones con sus empleados, entidades financieras, proveedores y acreedores en general Era necesario encontrar una solución urgente que permitiera que Parquesoft pudiera mantener su operación y seguir apoyando a todos los emprendimiento incubados en los casi 7 años de existencia, después de buscar múltiples alternativas como buscar apoyo gubernamental, plantear la entrada de inversionistas privados que inyectaran capital fresco, presentar proyectos a fondos de capital de riesgo para obtener apoyo financiero, obtener donaciones de empresas privadas o contratos de desarrollo de productos para empresas nacionales e internacionales y que ninguno de ellos funcionara, se opto por acogerse a la ley de insolvencia, lo que le permitiría a Parquesoft desbloquearse jurídicamente por todos los embargos que por los incumplimientos de pago ya rodaban sobre sus cuentas y bienes y de igual forma obtener un plazo de 10 años para poder pagar sus acreencias por cerca de \$ 14.000 millones, buscando recuperar por la vía judicial de igual forma las contratos pendientes de las entidades municipales y departamentales.

1.2 LOS INICIOS

Parquesoft es creado en 1999 por iniciativa del ingeniero de sistemas Orlando Rincón Bonilla con el objetivo de generar una oportunidad de desarrollo para el país en la industria del software, para ello se plantea el sueño de generar el clúster mas grande de la industria del software en el suroccidente colombiano con el desarrollo de la red de parques tecnológicos cuyo centro de gravedad será el Valle del Cauca en las ciudades de Cali, Palmira, Buga, Tuluá y Buenaventura y con desarrollo de parques en Armenia, Pereira,

Manizales, Popayán, Pasto y Bogotá, esta iniciativa se encontraba cimentada sobre los siguientes pilares fundamentales:

Talento humano – Generar oportunidades de emprendimiento para jóvenes con alto potencial de desarrollo sin distinciones de estrato social, raza, creencias políticas o religiosas. Jóvenes con las siguientes características:

Alto potencial de ser globales, conocen el mundo por internet y tienen relaciones con otros jóvenes por todo el mundo

Usan computador como un electrodoméstico

Usan internet

Usan videojuegos

Viven un mundo digital

Internet – Es la red de redes, genera conocimiento global en segundos, es muy barata, solo se necesita un computador y un acceso a la red para acceder al conocimiento, permite construir una red de amigos y de expertos en cuestión de minutos.

Ambiente de emprendimiento – Este se genera a través del apoyo de todos los componentes de modelo y se evidencia en los siguientes aspectos:

Sinergia de sector

Transferencia de know how

Infraestructura

Acompañamiento (Coaching)

Filosofía de emprendimiento – Crear un ambiente de emprendimiento, manejado por emprendedores y basado en la confianza, la ética social e individual. Este modelo se desarrolla con la siguiente filosofía:

Pasión

Trabajo duro

Informalidad conceptual y política

Atrevimiento

Capacidad de respuesta

Austeridad (Eficiencia en tiempos y costos)

Sinergia

Desprendimiento económico

Desarrollo de productos competitivos y confiables – Solida e innovadora metodología para el desarrollo de productos robustos y globales basada en prácticas globales.

Soporte metodológico – Con el objeto de replicar con facilidad el desarrollo de los productos software, se encuentra apoyado en metodologías de conceptualización de proyectos, de contenidos multimediales, de aseguramiento de calidad, de implantación de soluciones de tecnología para problemas empresariales y de vida, de control de cambios.

A la par se desarrollaron estándares en las especificaciones de arquitecturas para el desarrollo de software, la presentación y documentación.

Fortaleza financiera – Con el objetivo de apoyar el modelo de emprendimiento se lograron ayudas financieras de entidades nacionales e internacionales:

Cultura de innovación – Permanente análisis del desarrollo de negocios de tecnología que permitan generar oportunidades para los emprendedores a través de conversatorios, foros y visitas a empresas y empresarios nacionales e internacionales.

Realización de misiones de exploración a otros países del mundo con el objeto de conocer otras experiencias y permear a los emprendedores de otras culturas, economías y maneras de pensar.

Desarrollo de negocios – Grupos comerciales en Colombia y Estados Unidos, dedicados a la búsqueda de oportunidades de negocios para todos los emprendedores.

Alianzas estratégicas – Con el objeto de conocer de primera mano las practicas internacionales de desarrollo de software y de modelos de negocios de tecnología se realizaron alianzas estratégicas con empresas internacionales lideres en el sector de la tecnología tales como Microsoft, Oracle, IBM, CVC, Ministerio de medio ambiente, IDEAM, Grupo Carvajal, Ingenio San Carlos, ANDI, ACOPI, Sociedad portuaria de Buenaventura, Empresa Regional de Telecomunicaciones, Pyson Center, Tulane University.

Plataformas tecnológicas libres – Con el objeto de poder realizar productos de tecnología con precios competitivos para el mercado internacional, se desarrollaron alianzas de capacitación para los emprendedores con los desarrolladores y promotores de plataformas libres tales como Linux, Postgresql, Firebird, C++, Php, Java y Mozart entre otros.

Ubicación estratégica – Tecnopolo del conocimiento – Este esta ubicado en el sur de la ciudad de Cali y cuenta con la siguiente infraestructura y entorno:

- Siete (7) universidades con más de 75.000 estudiantes
- Más de treinta (30) colegios con más de 100.000 estudiantes
- Seis (6) centros comerciales
- Una (1) clínica especializada de nivel III
- Cuatro (4) clubes campestres
- Infraestructura de servicios de primer nivel
- Estación de sistema de transporte masivo
- Estratos socioeconómicos 3, 4, 5 y 6

1.3 VISIÓN DE DESARROLLO PARA 2012

Las estrategias, planes y programas que se propuso desarrollar Parquesoft, pretendían la siguiente visión de desarrollo para el año 2012:

- Haber contribuido a la formación de más de 1,000 ingenieros de desarrollo de software y media digital
- Haber desarrollado más de 280 empresas de la industria colombiana de Software
- Obtener el certificado ISO 9001:2000 en todas sus prácticas
- Dominio de las tecnologías consolidadas y las nuevas emergentes
- Haber desarrollado clusters de empresas en nichos de mercado de acuerdo con las necesidades del mismo
- Tener más de 500 clientes satisfechos en todos los sectores de la economía
- Ventas en tres años (2008, 2009 y 2010) acumuladas de USD\$ 29 millones
- Haber desarrollado una tremenda capacidad emprendedora e innovadora
- Para el año 2012 generar 4000 posiciones de trabajo
- Experiencia en sensibilización de proyectos de alta tecnología a usuarios finales
- Dominio del paradigma cultural local en las ciudades en las cuales se hallan desarrollado parques tecnológicos
- Sólida e Innovadora metodología para el desarrollo de talento humano en TI, involucrando niños y estudiantes de estudios secundarios y universitarios
- Sólida e innovadora metodología para el desarrollo de productos robustos y confiables, basada en prácticas globales
- Introducir más de 200 productos de software para el mercado en verticales específicas
- Introducir más de 50 productos de software certificados por prácticas de calidad internacional
- Mantener un programa continuo de certificación de 30 empresas por año en la norma ISO-9001

- Integración de modelos de madurez de capacidades (CMMi por su nombre en inglés, Capability maturity model integration), es un modelo para la mejora y evaluación de procesos para el desarrollo, mantenimiento y operación de sistemas de software.
- Haber desarrollado 10 laboratorios de investigación en convenio con universidades y centros de investigación locales e internacionales

1.4 MODELO ESTRATEGICO

Parquesoft para realizar su misión, lograr su visión y dar cumplimiento a sus objetivos estratégicos planteó para su desarrollo un innovador modelo de soporte estratégico-operativo, el cual se encuentra cimentado sobre los siguientes pilares:

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.

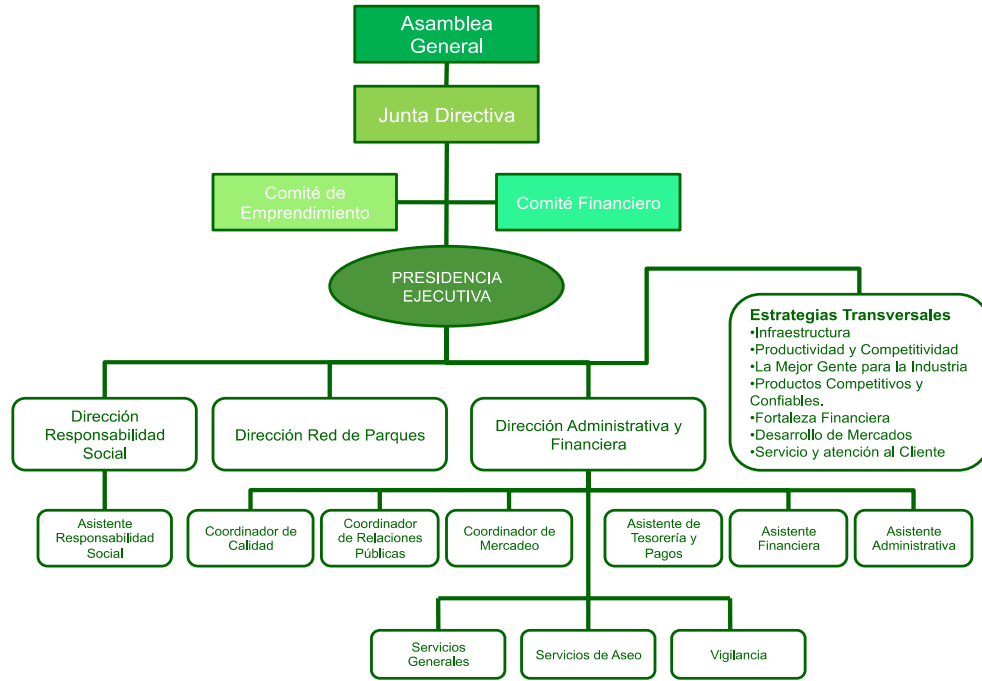
Visión - Desarrollar un nuevo y dinámico sector de la economía del conocimiento para Colombia.

Objetivos Corporativos

- Generar capital social.
- Desarrollar buenas personas para la sociedad.
- Generar trabajo en industria del conocimiento y relacionadas.
- Crear y desarrollar empresas sustentables.
- Articular con los actores del desarrollo de esta industria en Colombia y en el mundo tanto gubernamentales, mixtos, ONG's, académicos, gremiales y sociedad civil.
- Desarrollar un modelo de emprendimiento que genere valor rápida y eficientemente para empresas de conocimiento y que este modelo pueda ser referente para otros sectores de la economía.
- Mantener un ecosistema de negocios basado en la innovación.
- Entregar productos y servicios confiables y competitivos al Mercado.

Organigrama

Figura 1. Organigrama



2. MODELO DE SOPORTE ESTRATÉGICO OPERATIVO

Con base en este innovador modelo de soporte estratégico Parquesoft realiza sus actividades, cimentado en 5 líneas de desarrollo de la operación, una línea de soporte integral y dos líneas transversales a la operación, a continuación se presenta un resumen de estas 8 líneas de soporte estratégico:

Figura 2. Modelo de soporte estratégico operativo



Línea 1

Infraestructura y soporte para la innovación, productividad y competitividad, para brindar el soporte necesario para apoyar el desarrollo de los negocios, la misma esta apoyada en las siguientes estrategias:

DIN - Desarrollo de Infraestructura para los Negocios - Mantener la infraestructura necesaria para el desarrollo de sus negocios, tales como: Salas de negocios dotadas de ayudas audiovisuales, sistemas de comunicaciones telefónicas, relaciones públicas con clientes potenciales e infraestructura física (espacio) entregada a los emprendimientos.

SJN - Soporte Jurídico para los Negocios – Se ha desarrollado un modelo de soporte jurídico para los negocios que acompaña a los miembros de su comunidad desde el inicio de sus emprendimientos, en la protección de su Propiedad Intelectual, la formalización de las empresas, la institucionalización del conocimiento en la materia, para que sea apropiado por la comunidad y aplicado en sus propios negocios.

STI - Soportes en Tecnologías de Información y las telecomunicaciones - Administración de Servidores, conectividad de red, conectividad a Internet y soporte a usuarios finales. Servicios de Data center, Redes, Video Conferencia, Conectividad, Internet 2, Centro de Render y Centro de Metrología de Software.

DCC - Desarrollo de Comunicaciones Corporativas - El principal objetivo de esta estrategia es la implementación de sus procesos de comunicación, buscando que en todos ellos haya elementos comunes que ayuden a generar identidad en el proceso.

Del sistema de gestión comunicacional se destacan los siguientes componentes: News Letter, Intranet, Home Page, WAN, Revista Mangazin, Emisora, Canal de WebTV

Línea 2

La mejor gente para la industria, para garantizar la disponibilidad del talento humano requerido a través del desarrollo de las siguientes estrategias:

ETH - Empoderamiento de Talento Humano - Pégate al Parque - El objetivo de este proceso es seleccionar nuevos emprendedores para la comunidad Parquesoft, contribuyendo a lograr las metas de crecimiento través de la selección de nuevos emprendedores, basado en las pautas y habilidades necesarias para pertenecer a la comunidad. El proceso es desarrollado a través del “Comité de Emprendimiento”, máximo organismo responsable de la selección de los emprendimientos nuevos.

Este comité busca igualmente facilitar el proceso inmersión a Parquesoft a través de diversas actividades que promuevan el conocimiento y entendimiento de la compañía.

PIC - Preparatoria para la Industria del Conocimiento - es la estrategia de Parquesoft que se encarga de potencializar las competencias de los jóvenes, para que sean propicios para desarrollar emprendimientos en la Industria del Conocimiento, capacita a los jóvenes en como abordar el modelo de emprendimiento de Parquesoft.

SPI - Semilleros para la Industria - está diseñado para identificar potenciales emprendedores desde el periodo escolar (a partir de noveno grado) y primeros semestres de universidad, con el fin de orientarlos a través de un programa de convivencia hacia la creación de empresas de conocimiento a partir de las diversas áreas de elección vocación y profesional que tengan.

Este es un programa de convivencia entre jóvenes potenciales emprendedores y emprendedores de la industria del software que desarrollan sus empresas en Parquesoft con el objetivo que conozcan de primera mano las experiencias que le han permitido desarrollarse.

ACF - Aproximación al Conocimiento de Frontera - Para acelerar los procesos de transferencia de conocimiento de los centros de producción de conocimiento, de los centros de innovación, de los investigadores y los grandes innovadores de los negocios y de la tecnología, Parquesoft estratégicamente creó Parquesoft Frontier, esta iniciativa permite mediante talleres y seminarios rápidos compartir con los emprendedores el conocimiento desarrollado por estas personas.

Línea 3

Productos innovadores, competitivos y confiables, para generar los productos para el desarrollo de los negocios, basado en las siguientes estrategias:

ID+A - Investigación Aplicada y Desarrollo - El objetivo de este proceso es promover en Parquesoft la generación de conocimiento y el desarrollo de componentes de software que sirvan como soporte de base tecnológica a los emprendimientos ya existentes y a la creación de otros nuevos, mediante la investigación aplicada y desarrollo sobre nuevas tecnologías informáticas en cooperación con universidades, centros de investigación y asociaciones afines.

CCA - Certificación de Calidad - Aseguramiento de Calidad, es un conjunto de actividades planificadas que se realizan durante todo el ciclo de desarrollo de un producto de software, con el propósito de prevenir, y controlar las no conformidades del producto y tomar correctivos en el momento adecuado, brindando satisfacción integral al usuario final cuando reciba el producto.

En los procesos productivos, Parquesoft tiene un sistema de gestión de calidad soportado en el modelo estratégico-operativo, que esta normalizado y certificado ISO-9001:2000 desde el 2004. El objetivo principal es implementar en las empresas Parquesoft un SGC innovador y adaptado a sus necesidades.

Línea 4

Fortaleza financiera, generar el apoyo necesario para buscar los recursos financieros para el desarrollo el modelo, basado en las siguientes estrategias:

FFE - Fondos de Fomento para el Emprendimiento - El objetivo de esta estrategia es brindar acompañamiento a los emprendedores en todas las etapas de desarrollo de un proyecto, desde la ubicación de la fuente de recursos idónea, la formulación y ejecución del proyecto, hasta su liquidación. Parquesoft ha presentado proyectos a entidades nacionales e internacionales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo BID, la

Agencia para la Cooperación y Ayuda al Desarrollo de los Estados Unidos AID, el Plan de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD entre otros.

FCR - Fondos de Capital de Riesgo - El objetivo de este proceso es conseguir fondos para financiar emprendimientos que requieran un aporte de capital y así lograr la terminación del producto, por medio de un modelo en el cual se constituyen patrimonios autónomos con los recursos aportados por los inversionistas; y que a su vez garantice la correcta ejecución de los mismos, a través del cumplimiento de los procesos de empoderamiento de negocios, seguimiento financiero, acompañamiento de negocios y apoyo comercial.

SEC - Soporte Económico Cooperativo - La estrategia SEC es básicamente el soporte económico para los colaboradores y los emprendimientos. Administrativo: Gestión del Talento Humano. Bienestar de los colaboradores (Seguridad Social, Parafiscales, Pagos, Compensaciones, Salud Ocupacional, etc.). Financiero: Fondo de Contingencia Emprendedores. Préstamo a los Colaboradores.

Línea 5

Desarrollo de negocios, proveer la infraestructura comercial, de mercadeo y procedimental para desarrollar los negocios, se cimenta en las siguientes estrategias:

DME - Desarrollo de Mercadeo Estratégico - Esta estrategia permite evaluar los niveles de satisfacción del cliente mediante la aplicación de encuestas de seguimiento, para diseñar estrategias de fortalecimiento de los puntos débiles y refuerzo de los aspectos fuertes que se identifiquen.

CCO - Conceptualización de Oportunidades - “Task Force” de Consultores en Tecnologías de la Información (TI). Trabaja en conjunto a los clientes en la creación de estrategias tecnológicas que generen valor al negocio, ventajas competitivas y mejorar el desempeño de la Organización buscando nuevas oportunidades mediante la amplificación del riesgo y la magnificación de lo simple. Esta enfocado en: Inspiración de Proyectos Tecnológicos (IT Project Roadmap, Confianza para la Inversión); Valor Agregado de conocimiento y experiencia en Tecnología Informática para el Desarrollo de los Negocios (IT Business Development) y Arquitectura de Integración de Aplicaciones Corporativas (EAI).

DDN - Desarrollo de Negocios - A partir de esta estrategia se crean los escenarios para la realización de negocios a través de la representación comercial a clientes en los diferentes sectores de la economía, brindando servicios de venta y postventa y estableciendo relaciones que generan valor, ofreciéndoles servicios y soluciones informáticas innovadoras y con tecnología desarrollada por Parquesoft. El contacto directo del equipo de ventas con los clientes facilita el buen diagnóstico de sus necesidades y garantiza su plena satisfacción.

SPN - Soporte Postventa a los Negocios - El objetivo de este proceso es administrar, dirigir y coordinar el talento humano, los recursos económicos, los recursos materiales y los

recursos logísticos e informáticos de un proyecto, para garantizar que se logren los objetivos y resultados previamente acordados con el cliente.

Línea 6

RTO - Responsabilidad Total - Parquesoft está continuamente estableciendo alianzas con muchos actores sociales para sumar experiencias, compartir conocimiento y sumar esfuerzos en proyectos sociales de todo tipo; de Inclusión Social, de Inclusión Digital, y de Género.

La Responsabilidad Social, traducida en el incremento del Capital Social es uno de los principales oficios de Parquesoft.

Parquesoft desarrolla proyectos con los Gremios Productivos, las Cadenas Productivas, Las Organizaciones de Base Comunitaria, Organizaciones Campesinas, Organizaciones Indígenas, Organizaciones de Negritudes, Organizaciones de Genero, Organizaciones Culturales y Artísticas y Organizaciones Políticas.

Línea 7

SAC - Satisfacción y Atención al Cliente – A los clientes de Negocios, Aliados Estratégicos y la comunidad interna se les responde frente a sus inquietudes y necesidad de soporte con una cadena de servicios soportada en herramientas tecnológicas y un equipo humano de primera línea, utilizando los siguientes medios: Live Help – Soporte y Atención en Línea; Contac Center; Web Page; Sistema de seguimiento de Tickets (Work Flow) y Help Desk.

Línea 8

DRP - Desarrollo de Red de Parques - Como una de las oportunidades principales del país en el reto global del siglo XXI Parquesoft decidió emprender el desarrollo de esta oportunidad sumando innumerables esfuerzos de visión compartida y construcción de capital social de las regiones a su dinámica.

Esta Red sigue el Modelo Estratégico y Operativo de Parquesoft, el cual determina las premisas de desarrollo de infraestructura, de Talento Humano, las metodologías de desarrollo de productos y servicios, el modelo de desarrollo empresarial, de negocios y de construcción de servicios y el modelo de responsabilidad social.

Para el desarrollo de esta línea Parquesoft identifica líderes regionales y convoca las fuerzas de las mismas (Cámaras de comercio, empresarios, líderes sociales, universidades locales, etc.) y los invita a la constitución de fundaciones locales con su apoyo, para el desarrollo de su modelo estratégico.

3. CAUSAS FUNDAMENTALES DE LA CRISIS

A continuación se presentan los hechos que han contribuido a generar la situación transitoria financiera de la Fundación Parquesoft, Igualmente presenta las propuestas y el desarrollo que ha afrontado su equipo directivo.

Establecimiento de la sede definitiva

Como primera causa de la crisis, se plantea la necesidad de contar con una sede adecuada las necesidades del desarrollo de Parquesoft, en Mayo del 2004 se decide con la Universidad San Buenaventura, desarrollar el Parque Tecnológico la UMBRIA. Este nuevo Parque Tecnológico estaría localizado en los predios de la Universidad San Buenaventura de Cali. El proyecto se presupuestó desarrollarlo en dos Etapas. En la primera etapa se construirían 4 edificios y en la segunda los siguientes cuatro edificios finales. Se desarrolló en conjunto el proyecto y en conjunto se consiguieron los recursos necesarios para el desarrollo de la primera etapa. Este proyecto sería el eje central y el punto de articulación de la nueva visión de la Ciudad de Cali como centro de conocimiento y líder de los nuevos mercados tecnológicos en el país.

La primera etapa del Parque Tecnológico de la Umbría se finalizó en enero del 2005. Parquesoft se traslado a este nuevo parque en febrero del 2005.

En marzo del 2005 se generó una crisis interna en la Universidad y se produjo un cambio de gobierno en la misma. El nuevo gobierno desconoce los acuerdos pactados y desarrolla actividades hostiles esencialmente logísticas. Esta situación obliga a Parquesoft a cambiar nuevamente de sede, debido al difícil ambiente poco propicio para el desarrollo de sus actividades misionales y de mercado.

En junio del 2005 después de explorar todas las opciones posibles, se encontró el edificio de la actual sede ubicado en el sur de la ciudad de Cali, en el kilometro 7 de la vía Cali a Jamundí, la asamblea de Parquesoft aprobó este cambio de sede. Se hizo una inversión de \$1,300 Millones en el proceso de adaptar esta nueva sede a los requerimientos que las líneas establecían. Adicionalmente se aprobó comprar un lote adjunto por un valor de \$700 millones, terreno requerido para el parqueadero, centro de Innovación Infantil y la zona deportiva. En la adecuación de este terreno para sus fines se invirtieron en adecuaciones \$300 millones.

Los fondos para las inversiones en el mejoramiento y adaptación de la sede actual de Parquesoft y compra del predio adjunto vinieron de las reservas del flujo de caja disponible y de apalancamiento con Leasing de Occidente para los elementos de Aire Acondicionado, Planta Eléctrica de Respaldo y la Subestación Eléctrica. También se planeó efectuar después de finalizadas la remodelaciones y revalorados los bienes, un crédito bancario de largo plazo, para recuperar la caja operativa.

Para mitigar finalmente el riesgo de otro eventual desplazamiento de sede, en junio del 2006 se hizo efectiva la opción de compra del edificio central de la sede actual por un valor de \$2,800 Millones. El avalúo de este para esa fecha era de \$4,700 Millones.

Para esta compra se entregó un anticipo de \$850 Millones. Estos fondos se obtuvieron con un crédito transitorio por 6 meses.

Con el proyecto de remodelación terminado para junio del 2006, las acciones legales de propiedad previas y un avalúo global de \$6,500 Millones, a principios de Julio del 2006 se armó el proyecto para obtener un crédito sindicado de largo plazo (8 años, plazo máximo para créditos comerciales) con Banco de Occidente y Bancolombia.

Luego de la crisis de medios de comunicación de agosto del 2006 generada por la demanda sobre el contrato Plataforma Tecnológica Integral de EMCALI, firmado con esta entidad para la renovación de toda su plataforma tecnológica por cerca de USD\$ 20 millones, el sistema financiero se niega a efectuar el crédito. Se emprenden otra serie de iniciativas con el objeto de obtener los recursos que permitan mantener el desarrollo de Parquesoft, estas fueron:

Obtener un crédito en la Banca Internacional

Proyecto de Titularización de los predios en los cuales se encontraba la sede de Parquesoft, para lo cual se realizaron dos avalúos de los predios por firmas reconocidas de la ciudad en el 2009 y su media de avalúo fue de \$7,534 Millones. Parquesoft estimaba vender estos predios por el 70% de su avalúo, por un valor estimado de \$5,300 Millones.

Ninguna de estas iniciativas se pudo llevar a cabo, esto produjo una descapitalización de la caja operativa, sobrecostos financieros y un impacto fuerte sobre el flujo de caja operativo.

Proyecto Plataforma Tecnológica Integral de EMCALI

Este contrato se firmó en abril del 2005, después de 16 meses de ejecución y por un suceso exógeno al proyecto se desató un conflicto entre la Empresa SERVICIOS GENERALES y la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios-EMCALI. Esto termina en un cuestionamiento en los medios de comunicación en torno a la legalidad del contrato PTI EMCALI-PARQUESOFT. En septiembre de 2012 la corte suprema de justicia cerró definitivamente el juicio en contra de Parquesoft y lo declaró inocente de todos los cargos

Como consecuencia de la crisis de información generada en los Medios de Comunicación a partir de julio del 2006, (justo en ese mes entró en operación el Subsistema de Facturación, el más sensible al público de la plataforma Tecnológica Integral) en torno al Proyecto PTI EMCALI se generaron las siguientes consecuencias:

La baja colaboración de los funcionarios de las áreas Comercial y de Sistemas de EMCALI, requirió el soporte adicional de 60 personas durante los 8 meses siguientes (agosto 2007 –

marzo 2008) con una erogación no programada de caja de \$1,800 Millones aproximadamente.

El desarrollo de interfaces y otros requerimientos adicionales no programados con los sistemas existentes y que genero sobrecosto de \$400 Millones.

Ante una eventual acción de los organismos de control, los funcionarios de EMCALI dieron su interpretación personal a los requerimientos funcionales y exigieron desarrollos y servicios adicionales en cada uno de los sistemas. Al final estos adicionales generan un sobrecosto de aproximadamente \$10,200 Millones. Trabajos que ya fueron ejecutados.

Parquesoft utilizó ante éste imprevisto fondos por un valor de \$2,200 Millones del flujo de caja de la ejecución normal del proyecto, para el desarrollo de estos nuevos requerimientos y servicios. Fondos que previamente se habían obtenido de créditos por un valor de \$2,500 Millones con Banco de Occidente y Bancolombia.

Con todos estos desarrollos adicionales se conformó una petición de pago por los desarrollos y servicios adicionales prestados a EMCALI por un valor aproximado de \$10,200 Millones, de los cuales \$5,200 aproximadamente eran ingresos directos para Parquesoft. Esta petición se entregó formalmente para su conciliación y pago en marzo del 2007. Fue incluida para su revisión, en la prorroga firmada en abril del 2007 como una responsabilidad por parte de EMCALI. El proceso de revisión de esta petición se inició a principios del mes de agosto de 2008 y se esperaba estuviera conciliada en diciembre del 2009.

El retraso en las actividades finales de cierre del contrato con EMCALI, por las circunstancias generadas en los medios de comunicación en torno a este y los continuos cambios en la administración de EMCALI, no han permitido el normal avance del cierre de este proyecto.

Disminución y pérdida de negocios.

Otra causa se creó por las malas noticias en los medios de comunicación, lo cual generó una pérdida de negocios que ya habían cerrado su ciclo comercial y estaban entrando a fase de cierre por \$10,000 Millones aproximadamente. Entre estos se destacan los proyectos con la Registraduría Nacional, Fiscalía Nacional y Coldeportes entre otros.

A partir de la fecha de la crisis de medios, Parquesoft dejó de realizar grandes proyectos de Integración por el orden de los \$20,000 Millones anuales, que reportarían ingresos directos por integración por \$2,000 Millones anuales a la Fundación.

La crisis de medios también afectó directamente el desarrollo de los negocios de las Empresas y Emprendimientos. Esto produjo una reducción en las ventas de ingresos proyectados del 80%, estimada en \$16,000 Millones de pesos anuales. Consecuencia de

esta reducción de Ingresos las Empresas y Emprendimientos de Parquesoft debieron cancelar posiciones de trabajo, que representan aproximadamente 700 empleos.

Adicionalmente generó por parte de las empresas y emprendimientos incumplimiento en el pago de las obligaciones financieras que estos tenían con el sistema financiero, mesas de dinero y terceros. Varias de estas operaciones avaladas por Parquesoft de las cuales algunas han entrado en proceso jurídico y ya han producido embargos para Parquesoft.

Cierre de Fondos de Cofinanciación.

Por la crisis de medios de comunicación generada por el tema del proyecto PTI-EMCALI la imagen de Parquesoft se vio afectada ante los organismos nacionales e internacionales que respaldaban y apoyaban los programas de la fundación. Como efecto inmediato se presentan los siguientes hechos:

Se paraliza un proyecto BID-FOMIN por USD\$ 2,500,000 para fortalecer todo el desarrollo de las actividades de Parquesoft en torno a sus emprendedores.

Se detiene la resolución por parte de COLCIENCIAS de certificar a Parquesoft como un Centro de Desarrollo Tecnológico – CDT. Este certificado le permite a Parquesoft obtener recursos y equipos para el desarrollo de sus actividades de Investigación e Innovación.

Se detienen los procesos de articulación con el SENA, FOMIPYME, ICETEX, BANCOLDEX y PROEXPORT con los cuales se estaban desarrollando programas estratégicos para la misión de Parquesoft.

Operación de Negocios en Venezuela – PARQUESOFT VENEZUELA.

Ante la difícil situación nacional de negocios se acelera el plan de Internacionalización de Parquesoft. Se deciden abrir operaciones en Panamá para atender Centro América y el Caribe y en Caracas para atender Venezuela. En Venezuela se inician operaciones en marzo del 2007.

Se efectúa un trabajo comercial con la empresa Estatal de Petróleos de Venezuela – PDVSA cuyo objetivo era proveerle servicios de desarrollo de Software y transferencia del Modelo de Parquesoft para que ellos crearan su centro de desarrollo de software.

Después de 8 meses de arduo de trabajo, el 25 de octubre del 2007 el Director General de Informática de la Estatal PDVSA visita Parquesoft con sus 3 principales ejecutivos. En esta visita se concreta un proyecto inicial por \$USD 1,400,000 que debía ser contratado mediante un convenio antes de finalizar 2007 entre las dos Instituciones, al amparo de los convenios bilaterales de colaboración científica y tecnológica que existen entre los dos países.

El 22 de noviembre del 2007 el Presidente de Colombia, Álvaro Uribe decide suspender la intervención del Presidente de Venezuela Hugo Chávez en la liberación de los secuestrados de las FARC. Esto origina la ruptura de relaciones entre los dos países y como consecuencia se suspende temporalmente la realización del Convenio entre Parquesoft y la Estatal Venezolana PDVSA.

Trágicamente el 22 de febrero del 2008, regresando a Caracas del Centro de Investigaciones en Tics de PDVSA en Mérida, los tres integrantes del Grupo de Parquesoft en Venezuela, perecen en el accidente aéreo de la aerolínea venezolana Santa Bárbara Airlines.

Proyecto Desarrollo del Parque Tecnológico y Cultural La Imaginera - Gobernación del Valle

Con base en la alianza firmada con la Gobernación del Valle en enero del 2005 para el desarrollo del programa estratégico “El Valle del Conocimiento” se firma un convenio en junio del 2007 con esta entidad para el desarrollo de un Parque Tecnológico y Cultural en las antiguas instalaciones de la Industria de Licores del Valle. Este convenio tuvo un valor final de \$6,700 Millones para la Gobernación del Valle.

Por imprevistos generados por el agudo invierno en noviembre del 2007 en la ciudad de Cali, no fue posible terminar el proyecto del Parque Tecnológico y Cultural del Valle antes del 30 de Diciembre del 2007. El gobierno del Gobernador Angelino Garzón, contratante, finalizó en Diciembre del 2007, este proyecto fue terminado en Enero 15 del 2008 bajo el mandato del Gobernador Juan Carlos Abadía, dentro de los plazos legales establecidos en el convenio.

El desarrollo del convenio del Parque Tecnológico y Cultural se finalizó en enero 30 del 2008, cumpliendo con el contrato, el cual finalizaba en esta fecha.

La Gobernación del Valle giró los recursos para el pago final de este proyecto por un valor de \$1,900 Millones a Infivalle. Esta entidad, de manera unilateral utilizó estos fondos para pagarse un crédito efectuado por Parquesoft para otro proyecto de la Gobernación. Esta acción produjo el incumplimiento de pagos a los proveedores de este proyecto.

Actualmente está pendiente su cierre legal y el reconocimiento y pago de \$900 Millones por Obras y Contenido adicionales por parte de la Gobernación del Valle del Cauca. Este pago aún no se ha efectuado y está en proceso legal de reclamo y conciliación.

Proyecto Desarrollo de 99 Aulas Informáticas en los 42 Municipios del Valle del Cauca - Gobernación del Valle

Con base en la alianza firmada con la Gobernación del Valle en Enero del 2005 para el desarrollo del programa estratégico “El Valle del Conocimiento” se firma un convenio en Junio del 2007 con esta entidad para la Adecuación y puesta en operación de 99 Aulas

Informáticas en los 42 Municipios del Departamento del valle. Este convenio tuvo un valor final de \$4,253 Millones para la Gobernación del Valle.

Por razones de seguridad en algunas zonas del Valle del Cauca, falta de colaboración de algunos rectores de las instituciones educativas y otros problemas logísticos no fue posible terminar el proyecto de las Aulas informáticas antes del 30 de diciembre del 2007.

El desarrollo del Convenio de las Aulas Informáticas sólo se pudo ejecutar hasta un 94% debido al incumplimiento y silencio de la Gobernación del Valle en sus obligaciones. En enero 30 de 2008 se propuso un cierre de este proyecto pero la Gobernación no respondió. Existe una cuenta de cobro reconocida y en proceso de pago por \$1,064 Millones de diciembre 20 del 2007 y un proceso de conciliación donde la Gobernación debe pagar \$490 Millones. Estos pagos aún no se han efectuado y están en proceso legal de reclamo y conciliación ante la procuraduría.

4. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

El equipo Directivo y de Negocios de Parquesoft se dedicó a enfrentar la crisis financiera y legal generada, descuidando sus actividades estratégicas de desarrollo.

La Banca nacional y extranjera que opera en el país y el sistema financiero cerró su apoyo a Parquesoft.

Se afectó la imagen comercial y el buen nombre de negocios de Parquesoft, dificultando el desarrollo de nuevos negocios y operaciones comerciales.

Los aliados estratégicos pararon sus programas de cofinanciación en torno al desarrollo estratégico del Modelo de Parquesoft.

Debido a los embargos y acciones jurídicas no se tenía acceso al sistema bancario para normal operación financiera. Adicionalmente no se podían facturar proyectos y procesos ya terminados.

Debido a los embargos se afectaron los fondos de proyectos comerciales.

Se perdieron 700 empleos y varias dinámicas en torno a los objetivos estratégicos de desarrollo de la Industria del software y relacionados.

Plan de Acción frente a esta situación

Al ser Parquesoft un proyecto estratégico de Ciudad y Región, se inicia un proceso de acercamiento con el mundo institucional de la región; Cámara de Comercio de Cali, Comfandi, gremios productivos y Universidades de la Ciudad. Producto de estas reuniones preliminares, las instituciones nombran como facilitador a Alejandro Zacourt, quien inicia el proceso de reconocimiento de la situación actual de Parquesoft, para plantear un potencial acompañamiento y apoyo al proceso de reorganización que adelanta Parquesoft.

Parquesoft retoma todas las alianzas de Negocios que se tienen con los principales actores de la Industria de las Tecnologías de Información en Colombia.

Parquesoft retoma los programas de acercamiento a los potenciales emprendedores en las universidades, reactivando sus programas con este objetivo.

Este plan permitirá garantizar la continuidad de Servicios y Negocios de Parquesoft

Aquí se presenta una inquietud respecto de si la dirección y el modelo administrativo de desarrollo de Parquesoft es pertinente en el momento actual de los planes de acción frente a las situaciones presentadas y de sino no será necesario un cambio en su dirección, en su modelo administrativo y de junta directiva con nuevos actores que traigan nuevas ideas y energías que permitan la continuidad de Parquesoft

Petición de ser Acogidos por la Ley de Protección Económica

Para lograr la recuperación financiera de Parquesoft, se requiere lograr un acuerdo con todos sus acreedores, que permita recomponer la caja, reactivar toda la sinergia de negocios con el mercado y mantener vigente su Talento Humano y Productos y Servicios.

Se requería mínimo de dos años de cesación de pagos a los acreedores, periodo hasta Septiembre del 2011. Esta cesación de pagos permitirá obtener los flujos de caja requeridos para el desarrollo de los negocios planteados que generarán los ingresos proyectados.

Pasado los dos años de cesación de pagos, se iniciaría el pago de las acreencias, sus intereses generados por el periodo de cesación y los intereses generados sobre saldo a partir del inicio de los pagos. Se debía también solicitarse un plazo de 120 meses para pagar las acreencias. El periodo de pago seria desde Octubre del 2011 hasta Agosto del 2021.

Para facilitar este acuerdo, Parquesoft, presentó en Julio del 2009 su solicitud de ser acogidos por la Ley 1116 de la República de Colombia, Régimen de Insolvencia Económica, ante el Juzgado 15 Civil del Circuito de Cali, de la República de Colombia.

El 14 de Agosto del 2009, Parquesoft fue admitido en el proceso de Reorganización Empresarial bajo la Ley 1116 de la República de Colombia por el Juzgado 15 Civil del Circuito de Cali.

Producto de este fallo se inicia un plan de recuperación, reorganización y reconexión con el Mercado, se desarrolla el siguiente proceso:

Fase I Estabilización Legal: octubre - diciembre 2009.

Fase II Estabilización Financiera y Operativa básica: enero - diciembre 2010.

Fase III Recuperación total Estratégica, Operativa y de Mercado: enero – diciembre 2011.

Fase IV Desarrollo del Acuerdo con los Acreedores: noviembre 2011 – octubre 2021.

A la fecha en septiembre de 2012 se vienen cumpliendo con las obligaciones del proceso de insolvencia económica, se han generado nuevos negocios por cerca de \$ 2.000 millones y esto esta permitiendo la recuperación de Parquesoft

ANEXOS

Anexo A. Información relevante a enero de 2008

Informacion Relevante

ene-08


Miles de Pesos

Descripcion	2005	2006	2007	2008
Ingresos Operacionales Parquesoft	\$ 4.800.000	\$ 2.800.000	\$ 11.000.000	\$ 15.000.000
Ventas por Mandato (Facturado por Parquesoft)	\$ 53.000.000	\$ 30.000.000	\$ 15.000.000	\$ 30.000.000
Ventas Empresas (Facturacion Directa)	\$ 4.000.000	\$ 5.000.000	\$ 6.000.000	\$ 10.000.000
Total Negocios	\$ 61.800.000	\$ 37.800.000	\$ 32.000.000	\$ 55.000.000

Anexo B. Flujo de Caja libre 6 años

FUNDACION PARQUE TECNOLOGICO DEL SOFTWARE						
FLUJO DE CAJA LIBRE 6 AÑOS						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
	A DIC.2008	A DIC.2009	A DIC. 2010	A DIC. 2011	A DIC. 2012	A DIC. 2013
SALDO INICIAL DE CAJA	5.000.000	2.396.521.024	3.655.431.937	5.101.578.340	8.017.879.165	11.118.631.590
INGRESOS						
RECUPERACION DE GASTOS COMPARTIDO	311.525.681	327.101.965	343.457.064	360.629.917	378.661.413	378.661.413
INTEGRACION DE PROYECTOS	5.176.922.000	2.359.244.000	2.497.935.000	4.033.000.000	4.393.000.000	13.000.000
CONFINANCIACIONES	243.621.552	250.930.199	258.458.105	266.211.848	274.198.203	274.883.699
PARQUESOFT OVERNIGHT	192.960.000	456.192.000	501.811.200	551.992.320	607.191.552	667.910.707
CERTIFICACIONES IDCL	30.000.000	80.000.000	168.000.000	270.000.000	400.000.000	440.000.000
TRAINING CENTER	161.882.500	203.971.950	214.170.548	214.170.548	224.879.075	236.123.029
LICENCIAMIENTO MODELO PS-TREE	220.000.000	660.000.000	660.000.000	440.000.000	330.000.000	330.000.000
CUENTAS X COBRAR	3.388.033.144	159.807.307	102.958.152	97.308.152	44.978.947	0
PATRIMONIO INMOBILIARIO	5.829.000.000	0	0	0	0	0
CREDITO TESORERIA	320.000.000	0	0	0	0	0
TOT. INGRESOS	15.873.944.878	4.497.247.421	4.746.790.068	6.233.312.784	6.652.909.189	2.340.578.847
GASTOS						
	A DIC.2008	A DIC.2009	A DIC. 2010	A DIC. 2011	A DIC. 2012	A DIC. 2013
GASTOS OPERACIONALES	644.805.000	607.214.000	637.124.700	663.421.563	693.520.364	727.341.927
NOMINA- Cooperativa Mangacoop	484.390.256	513.453.672	544.260.892	544.260.892	576.916.546	611.531.538
GASTOS OPERACION ESTRATEGIAS	810.276.000	1.122.319.800	1.178.435.790	1.237.357.580	1.358.773.292	1.432.396.068
GASTOS PLAN HUMAN WARE	116.072.000	121.875.600	127.969.380	134.367.849	141.086.241	148.140.554
CUENTAS X PAGAR	3.400.000.000	0	0	0	0	0
GASTOS DE OPERACION	5.455.543.256	2.364.863.072	2.487.790.762	2.579.407.883	2.770.296.443	2.919.410.086
OTROS EGRESOS						
DEUDA FINANCIERA	5.473.434.096	217.008.434	117.000.000	0	0	0
INVERSIONES	2.062.000.000	0	0	0	0	62.000.000
PATRIMONIO INMOBILIARIO	166.446.502	656.465.002	695.852.902	737.604.076	781.860.321	828.771.940
CREDITO TESORERIA	325.000.000	0	0	0	0	0
TOTAL OTROS EGRESOS	8.026.880.598	873.473.436	812.852.902	737.604.076	781.860.321	890.771.940
TOTAL EGRESOS	13.482.423.854	3.238.336.508	3.300.643.664	3.317.011.959	3.552.156.764	3.810.182.026
CAJA LIBRE	2.396.521.024	3.655.431.937	5.101.578.340	8.017.879.165	11.118.631.590	9.649.028.411


Anexo C. Balance General

 FUNDACION PARQUE TECNOLOGICO DEL SOFTWARE NIT 805.015.600-5 BALANCE GENERAL							
ACTIVO				PASIVO Y PATRIMONIO			
	<u>NOTA</u>	<u>AL 30 JUL 2008</u>	<u>AL 31 DIC 2007</u>		<u>NOTA</u>	<u>AL 30 ABR 2008</u>	<u>AL 31 DIC 2007</u>
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE			
Disponible	2	324.154.407	951.873.093	Obligaciones financieras	9	694.696	690.285.967
Inversiones	3	5.290.331	5.290.331	Cuentas por pagar	10	5.774.947.029	3.972.722.918
Deudores	4	8.838.740.624	7.329.550.166	Impuestos, gravámenes y tasas	11	15.332.212	52.309.159
Provisión Cartera		34.261.411	231.631.947	Obligaciones laborales	12	-	-
Diferidos-Gastos pag.por Anticip.	7	2.716.053.179	2.541.323.661	Pasivos estimados y provisiones	13	481.171.634	81.154
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		11.849.977.131	10.596.405.304	Ingresos recibidos por anticipado		12.075.157	6.603.704
				Otros pasivos	14	2.467.267.600	2.170.237.639
				TOTAL PASIVO CORRIENTE		8.751.488.328	6.892.240.541
ACTIVO NO CORRIENTE				PASIVO LARGO PLAZO			
Propiedades, planta y equipo	5	1.176.740.573	1.261.748.005	Obligaciones financieras	9	4.975.250.895	4.837.539.994
Diferidos - Cargos Diferidos	7	3.953.460.271	3.953.460.271	Otros pasivos	14	1.199.604.306	409.869.098
Intangibles	6	6.036.772	4.224.172	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		6.174.855.201	5.247.409.092
Valorizaciones	8	822.852.904	822.852.904				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		5.959.090.520	6.042.285.352	TOTAL PASIVO		14.926.343.530	12.139.649.633
TOTAL ACTIVO		17.809.067.651	16.638.690.656	PATRIMONIO	15		
CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	22	13.633.333.786	12.763.966.781	Capital social		10.000.000	10.000.000
				Superávit de capital		2.255.304.551	2.255.304.551
				Revalorización del patrimonio		197.491.631	197.491.631
				Excedentes del ejercicio		1.645.375.669	467.941.234
				Excedentes de ejercicios anteriores		1.242.450.704	745.450.703
				Superávit por valorizaciones		822.852.904	822.852.904
				TOTAL PATRIMONIO		2.882.724.121	4.499.041.023
				TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		17.809.067.651	16.638.690.656
				CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS	22	4.775.680.973	5.937.220.826

- LAS NOTAS FORMAN UN TODO INDIVISIBLE CON LOS ESTADOS FINANCIEROS
- VER DICTAMEN ADJUNTO

_____ ORLANDO RINCON BONILLA Representante legal	_____ JUAN CARLOS RINCON L. CONTADOR PUBLICO T.P.35979-T	_____ JOSE HERNANDO ZULUAGA M. REVISOR FISCAL T.P.4000-T
--------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------

Anexo D. Estado de Excedentes

 FUNDACION PARQUE TECNOLOGICO DEL SOFTWARE NIT 805.015.600-5 ESTADO DE EXCEDENTES			
	<u>NOTA</u>	<u>DEL 1 DE ENERO AL 30 JUL 2008</u>	<u>DEL 1 DE ENERO AL 31 DIC 2007</u>
INGRESOS OPERACIONALES	16		
Exportaciones		147.122.219	146.006.888
Nacionales		1.057.500.734	11.341.495.050
Devoluciones		-497.398.842	-284.601.168
Total ingresos operacionales		<u>707.224.111</u>	<u>11.202.900.770</u>
COSTOS DE VENTAS	19		
Total costos de ventas		<u>1.864.431.672</u>	<u>9.122.174.088</u>
GASTOS OPERACIONALES	20		
Gasto compartido emprendedores	1	350.067.835	1.940.019.460
		-225.905.782	-786.831.867
Total gastos operacionales		<u>124.162.053</u>	<u>1.153.187.593</u>
EXCEDENTES OPERACIONALES		<u>-1.281.369.614</u>	<u>927.539.088</u>
INGRESOS NO OPERACIONALES	17		
GASTOS NO OPERACIONALES	21	396.008.770	732.739.927
CORRECCION MONETARIA	18	760.014.825	1.192.337.782
		0	0
Ingresos y Gastos No Operacionales		<u>-364.006.055</u>	<u>-459.597.855</u>
EXCEDENTES DEL EJERCICIO		<u>-1.645.375.669</u>	<u>467.941.234</u>
- LAS NOTAS FORMAN UN TODO INDIVISIBLE CON LOS ESTADOS FINANCIEROS - VER DICTAMEN ADJUNTO			
<hr/> ORLANDO RINCON BONILLA Representante legal		<hr/> JUAN CARLOS RINCON L. CONTADOR PUBLICO T.P.35979-T	
		<hr/> JOSE HERNANDO ZULUAGA M. REVISOR FISCAL T.P.4000-T	

Anexo E. Objetivos Pedagógicos del Caso

Estudio de caso de la creación, desarrollo y crisis de Parquesoft, un modelo de gestión de emprendimiento para empresas de base tecnológica, creado y manejado por emprendedores

Se pretende fundamentalmente aportar al desarrollo pedagógico los siguientes conceptos fundamentales:

NUEVO SECTOR ECONÓMICO – Presentar las posibilidades de desarrollo para el país de un nuevo sector de su economía.

GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE EMPRENDIMIENTO – Presentar este modelo que acoge, capacita, acompaña y desarrolla a jóvenes emprendedores.

MODELO DE GESTIÓN DE INCUBADORAS – Presentar este modelo de gestión de acompañamiento de empresas de base tecnológica.

MODELO DE ADMINISTRACIÓN – Presentar un novedoso modelo de administración de empresas de tecnología

Preguntas para la discusión

En su criterio cuales fueron las causas fundamentales que causaron la crisis de Parquesoft?

R/ La excesiva concentración de negocios con entidades del estado de los ordenes municipal y departamental, los negocios planteados no generaban los flujos de caja necesarios para llevarlos a cabo y adicionalmente se presentaron situaciones no controladas por Parquesoft que los llevaron a la crisis.

¿Qué otras alternativas de solución tenían los administradores de Parquesoft para salir de la crisis?

R/ Haber desarrollado negocios con empresas privadas que garantizaran la disponibilidad del flujo de caja y que no generaran situaciones no controladas de orden político y de corrupción como las que se presentan en el sector público.

¿Cree usted que el modelo de administración de Parquesoft es adecuado a las necesidades de las empresas de tecnología?

R/ El modelo de administración es adecuado, pero debe implantarse en forma progresiva en la medida del desarrollo del modelo financiero que permita los fondos necesarios para ello.

¿Cuáles cree que fueron las fallas fundamentales del modelo de gestión administrativo de Parquesoft?

R/ La implantación de múltiples iniciativas adecuadas a las necesidades de su modelo, pero sin los recursos financieros y el equipo humano adecuado para su desarrollo

Listado de temas que cubre el caso

- DESCRIPCION DEL CASO A ESTUDIAR
- LA CULMINACION DE LA CRISIS
- LOS INICIOS
 - Talento humano
 - Internet
 - Ambiente de emprendimiento
 - Filosofía de emprendimiento
 - Productos competitivos y confiables
 - Soporte Metodológico
 - Fortaleza
 - Innovación
 - Desarrollo de negocios
 - Alianzas estratégicas
 - Plataformas tecnológicas libres
 - Ubicación estratégica – Tecnopolo del conocimiento
- VISION DE DESARROLLO PARA 2012
- MODELO ESTRATEGICO
- MISION
- VISION
- OBJETIVOS CORPORATIVOS
- ORGANIGRAMA
- MODELO DE SOPORTE ESTRATEGICO OPERATIVO
 - DIN - Desarrollo de Infraestructura para los Negocios
 - SJN - Soporte jurídico para los Negocios.
 - STI - Soportes en Tecnologías de Información y las telecomunicaciones
 - DCC - Desarrollo de Comunicaciones Corporativas
 - ETH - Empoderamiento de talento humano
 - Pégate al Parque
 - Sal pa´la manga
 - PIC - Preparatoria para la Industria del Conocimiento

- SPI - Semilleros para la Industria
- ACF - Aproximación al Conocimiento de Frontera
- ID+A - Investigación Aplicada y Desarrollo
- CCA - Certificación de Calidad
- FFE - Fondos de Fomento para el Emprendimiento
- FCR - Fondos de Capital de Riesgo
- SEC - Soporte económico cooperativo
- DME - Desarrollo de Mercadeo Estratégico
- CCO - Conceptualización de Oportunidades
- DDN - Desarrollo De Negocios
- SPN - Soporte Postventa a los Negocios
- SAC - Satisfacción y Atención al Cliente
- DRP - Desarrollo de Red de Parques
- RTO - Responsabilidad Total
- CAUSAS FUNDAMENTALES DE LA CRISIS
 - Establecimiento de la sede definitiva
 - Proyecto Plataforma Tecnológica Integral de Emcali
 - Disminución y pérdida de negocios
 - Cierre de fondos de cofinanciación
 - Operación negocios de Venezuela
 - Proyecto desarrollo del parque tecnológico y cultura La Imaginera – Gobernación del Valle
 - Proyecto desarrollo de 99 aulas informáticas en los 42 municipios del Valle del Cauca – Gobernación del Valle
- ALTERNATIVAS DE SOLUCION
 - Plan de acción frente a esta situación
 - Petición de ser acogidos por la ley de protección económica
- ANEXO NO. 1 – DATOS RELEVANTES
- ANEXO NO. 2 – FLUJO DE CAJA LIBRE
- ANEXO NO. 3 – Balance General a Julio 31 de 2008 y Diciembre 31 de 2007
- ANEXO NO. 4 – Estado de excedentes.