

Tabla de contenido

1.	Introducción	1
1.1	Antecedentes generales	1
1.2	Descripción del proyecto	6
1.3	Objetivos	6
1.3.1	Objetivo general	6
1.3.2	Objetivo específico	6
1.4	Metodología	7
1.5	Contribución del trabajo y alcances	9
1.5.1	Alcances.....	9
1.5.2	Impacto	9
2.	Marco Conceptual.....	11
2.1	Conceptos relacionados con la industria.....	11
2.1.1	Consultoría.....	11
2.1.2	Data science	11
2.1.3	Business Intelligence	11
2.1.4	Machine Learning	12
2.1.5	Data warehouse.....	12
2.1.6	Data Mining	12
2.1.7	Propiedad intelectual	12
2.2	Conceptos relacionados con la metodología	13
2.2.1	Modelo de negocios.....	13
2.2.2	Modelo basado en recursos (« Administración estratégica - Hitt, Ireland y Hoskisson» 2008)	14
2.2.3	Investigación de mercados	14
2.2.4	Mercado	15
2.2.5	Spin-off.....	16
2.2.6	Plan Operacional.....	16
2.2.7	Estrategia de entrada al mercado	16
3.	Web Intelligence Centre – WIC	17
3.1	Misión, visión, valores y objetivos.....	17
3.2	Organigrama	18
3.3	Productos y/o servicios.....	18
3.4	Clientes	19
3.5	Competencias y capacidades del centro	19
3.5.1	Investigación exploratoria jefes de proyectos	19

3.5.2	Foco de la investigación.....	19
3.5.3	Técnica de obtención de la información.....	19
3.5.4	Validación de la técnica	20
3.5.5	Resultados.....	20
4.	Industria de la consultoría	23
4.1	Consultoría a nivel mundial	23
4.2	Consultoría a nivel nacional	25
4.2.1	Análisis de la competencia en Chile – Consultoras tecnológicas.....	27
4.2.2	Ventaja competitiva del WIC.....	36
4.2.3	Viabilidad legal del servicio de consultoría al sector privado.	36
4.3	Viabilidad de un Spin-off.....	37
5.	Diseño de un modelo de negocios	43
5.1	Hipótesis iniciales del modelo de negocio	43
5.1.1	Propuesta de valor	43
5.1.2	Segmento objetivo.....	45
5.1.3	Canales	45
5.1.4	Relación con los clientes	46
5.1.5	Flujo de ingresos	46
5.1.6	Recursos claves	47
5.1.7	Actividades claves	47
5.1.8	Socios claves.....	48
5.1.9	Estructura de costos.....	48
5.2	Validación del modelo de negocios	50
5.3	Validación del modelo de negocios 1 – Director Ejecutivo del WIC.....	50
5.4	Validación del Modelo de Negocios 2– Investigación exploratoria con clientes	50
5.4.1	Enfoque de la investigación exploratoria	50
5.4.2	Información por recopilar	50
5.4.3	Técnica de obtención de la información.....	50
5.4.4	Elección de la muestra	51
5.4.5	Resultados de la investigación exploratoria.....	51
5.5	Validación del Modelo de Negocios 3 – Jefes de proyecto WIC.....	55
5.5.1	Resultado de la investigación cuantitativa.....	55
6.	Propuesta final del modelo de negocios.....	57
6.1	Propuesta de valor	57
6.1.1	Productos y/o servicios del centro.....	57
6.2	Segmento objetivo	57

6.3	Canales.....	57
6.4	Relación con los clientes.....	58
6.5	Actividades claves.....	58
6.6	Flujo de ingresos.....	58
6.7	Recursos claves.....	60
6.8	Socios claves.....	60
6.9	Estructura de costos.....	60
7.	Adaptación del servicio al WIC – Plan Operacional.....	62
7.1	Flujo de proyectos.....	62
7.1.1	Marketing y ventas.....	62
7.1.2	Directorio WIC.....	63
7.1.3	Equipo Consultor.....	63
7.1.4	UNTEC.....	66
7.1.5	Finanzas WIC.....	66
8.	Estrategia de entrada al mercado.....	67
8.1	Inversión en horas de consultoría.....	67
8.2	Consultor senior.....	71
9.	Conclusiones y recomendaciones.....	74
9.1	Conclusiones.....	74
9.2	Recomendaciones.....	75
10.	Bibliografía.....	76
11.	Anexos.....	78
11.1	Resultados de las entrevistas en profundidad.....	78
11.2	Big Data Landscape 2017 – Herramientas tecnológicas que solucionan las necesidades tecnológicas.....	85
11.3	Clasificación de tamaño de empresas en ventas y cantidad de empresas – Fuente: SII 87	
11.4	Cantidad de empresas según tamaño – Fuente: SII 2016.....	87
11.5	Valor promedio de un stand en feria.....	88
11.6	Número de empresas por rubro – Fuente SII 2016.....	88
11.7	Cantidad de Empresas del sector comercio según tamaño – Fuente SII 2015..	88
11.8	Participación de mercado según tipo de tienda de retail – Fuente: CCS.....	89
11.9	Proceso de consultoría – Fuente: Elaboración propia.....	89
11.10	Entrevista en profundidad – Jefes de Proyectos.....	91
11.11	Entrevista a consultores TI.....	92
11.12	Resultados entrevista a consultores.....	94

11.13	Preguntas de validación a clientes.	114
11.13.1	Resultados iteración 2 – Investigación exploratoria con clientes.	115
11.14	Bancos de Chile y su performance en ventas – Fuente: SBIF 2016, valores en millones de pesos.	123
11.15	Condiciones comerciales – Fuente: WIC.....	124
11.16	Modelo de negocios adaptado a la validación: Iteración 1	125
11.17	Modelo de negocios adaptado a la validación: Iteración 2.....	125
11.17.1	Propuesta de valor:	125
11.17.2	Segmento objetivo	125
11.17.3	Relación con los clientes.....	126
11.17.4	Canales.....	126
11.17.5	Socios claves	126
11.17.6	Flujo de ingresos.....	127
11.17.7	Flujo de costos	128
11.17.8	Recursos Claves	128
11.17.9	Actividades Claves	128