



TECHFIX

Peralta Alan
TechFIX

Indice

Indice.....	2
Nombre y Constitucion del Emprendimiento	3
La idea: Vision, Mision y Valores	4
Objetivo.....	5
Destinatarios	6
Definicion de Actividad del Emprendimiento	7
Análisis de las Fuerzas competitivas de Porter	8
Matriz FODA.....	9
Planificacion del Trabajo	10
Localizacion, Domicilio y Contacto	11
Proveedores	12
Presupuestos.....	13
Punto de Equilibrio del Emprendimiento	14
Estado de Resultados Proyectados	15

Nombre y Constitucion del Emprendimiento

Nombre: Techfix

Constitución: TechFix se establece como una empresa de propietario único, en la que el dueño gestiona directamente todas las operaciones y decisiones del negocio. Esta estructura jurídica otorga una gran flexibilidad y capacidad de respuesta rápida, permitiendo adaptarse fácilmente a las necesidades del mercado. Sin embargo, el propietario asume una responsabilidad ilimitada, loque significa que, en caso de deudas o problemas legales, los activos personales del propietario pueden estar en riesgo. Aunque esta forma es ideal para facilitar el control total del negocio, también conlleva riesgos financieros que requieren una planificación cuidadosa.

La idea: Vision, Mision y Valores

Misión: Proveer soluciones informáticas, enfocadas en la reparación de equipos y desarrollo de software personalizado, adaptándonos a las necesidades específicas de pequeñas y medianas empresas, mediante un servicio cercano y eficiente.

Visión: Convertirse en el proveedor líder de soluciones informáticas en la región, reconocido por la excelencia en el servicio al cliente y la innovación tecnológica.

Valores: Los valores de la empresa reflejan su enfoque en ofrecer servicios de calidad y en constante evolución. El compromiso con los clientes es fundamental, asegurando que cada proyecto se complete dentro de los plazos establecidos y con altos estándares de calidad. La innovación es clave, ya que permite a la empresa adaptarse a los rápidos cambios tecnológicos y ofrecer soluciones modernas y eficaces. Además, la eficiencia guía cada proceso, optimizando recursos para lograr resultados rápidos y efectivos. La responsabilidad es parte integral de cada acción, con un enfoque en la integridad y el impacto positivo en los clientes y la comunidad. Finalmente, la atención al cliente es una prioridad, asegurando un trato cercano y personalizado que responde de manera efectiva a las necesidades de cada cliente.

Objetivo

Corto Plazo (6 meses – 1 año):

- Establecer la empresa: Formalizar la creación de TechFix, registrándola legalmente y asegurando todos los permisos necesarios.
- Adquirir el equipo necesario: Comprar las herramientas y equipos informáticos básicos para operar.
- Conseguir primeros clientes: Iniciar una campaña de marketing local y en línea para atraer a clientes.

Mediano Plazo (1 – 3 años):

- Ampliar la cartera de clientes.
- Mejorar los servicios ofrecidos.

Largo Plazo (3-5 años):

- Expandir las operaciones a nuevas regiones: Evaluar y aprovechar oportunidades de crecimiento en otras áreas.
- Diversificar los servicios ofrecidos: Ampliar la gama de servicios, incluyendo nuevos productos y soluciones tecnológicas.

Destinatarios

Segmento Primario: Pequeñas y medianas empresas (pymes) que necesitan soporte técnico y mantenimiento informático. Estas empresas requieren servicios como reparación de equipos, administración de redes y actualizaciones de software. Valorán soluciones rápidas y efectivas para minimizar el impacto de problemas técnicos en sus operaciones diarias.

Segmento Secundario: Usuarios particulares que requieren asistencia en la reparación de dispositivos y consultoría informática. Este grupo incluye personas que buscan resolver problemas técnicos puntuales, como fallos en el hardware o la instalación de software, así como asesoramiento para optimizar el uso de sus equipos.

Definición de Actividad del Emprendimiento

Rubro: Servicios Informáticos

Servicios Ofrecidos:

- **Reparación y mantenimiento de equipos informáticos:** Servicios para solucionar fallos y realizar mantenimientos preventivos y correctivos en computadoras y otros dispositivos.
- **Desarrollo de software a medida:** Creación de aplicaciones y programas adaptados a las necesidades específicas de los clientes.
- **Soporte técnico personalizado:** Asistencia técnica adaptada a las necesidades individuales de cada cliente, incluyendo resolución de problemas y optimización del rendimiento.

Análisis de las Fuerzas competitivas de Porter

- **Rivalidad entre Competidores Existentes:** La competencia es alta, con muchas empresas ofreciendo servicios similares, lo que obliga a mejorar constantemente la calidad y los precios para destacar.
- **Amenaza de Nuevos Entrantes:** Es moderada, ya que la inversión inicial y la necesidad de experiencia técnica actúan como barreras, aunque el mercado sigue siendo atractivo.
- **Poder de Negociación de los Proveedores:** Es moderado, ya que las empresas dependen de proveedores de hardware y software, pero la competencia entre ellos equilibra su poder.
- **Poder de Negociación de los Clientes:** Es alto, porque los clientes tienen varias opciones y pueden negociar precios y servicios fácilmente.
- **Amenaza de Productos Sustitutos:** Es moderada, con opciones como soporte en línea y grandes empresas ofreciendo soluciones, aunque suelen carecer de personalización.

Matriz FODA

Fortalezas: La empresa cuenta con un equipo de personal técnico altamente capacitado, lo que garantiza un nivel elevado de calidad en la prestación de servicios. Además, se especializa en ofrecer soluciones personalizadas y eficientes, lo que contribuye a satisfacer las necesidades específicas de cada cliente.

Oportunidades: Existe una creciente demanda de servicios de ciberseguridad, lo que abre nuevas posibilidades de crecimiento para la empresa. Asimismo, la expansión hacia nuevas regiones ofrece una oportunidad clave para ampliar su presencia en el mercado y aumentar su base de clientes.

Debilidades: Un reto clave es la falta de visibilidad en el mercado, lo que dificulta que los clientes potenciales conozcan la oferta de servicios de la empresa. Esto afecta la capacidad para atraer nuevos clientes y posicionarse frente a la competencia. Además, la empresa enfrenta dificultades para mantenerse actualizada con los avances tecnológicos más recientes, lo que puede limitar su capacidad para ofrecer soluciones innovadoras y competitivas.

Amenazas: La alta competencia en el mercado de ciberseguridad puede dificultar la diferenciación de la empresa frente a otros actores. Asimismo, los riesgos tecnológicos y los rápidos cambios en el sector representan una constante amenaza, que obliga a la empresa a mantenerse actualizada e innovar de forma continua.

Planificacion del Trabajo

Tarea	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7
Formalizar empresa y plan de negocios							
Preparar espacio y sistemas							
Comprar equipos							
Iniciar servicios y marketing							
Relaciones con clientes y feedback							
Evaluar y optimizar servicios							
Expandir y diversificar servicios							

Localizacion, Domicilio y Contacto

Domicilio:

- Calle: Colonia Agrícola, 640
- Ciudad: Rio Grande
- País: Argentina

Contacto:

- Correo Electrónico: contacto@techfix.com
- Teléfono: 54 9 2964 555096
- Página Web: www.techfix.com
- Instagram: Techfix_ar

Proveedores

A continuación, comparto un enlace a Google Drive, donde podrás acceder a un archivo de Excel que contiene el listado de nuestros proveedores. Este documento incluye información importante sobre cada proveedor, como su nombre, los productos o servicios que ofrecen, y su información de contacto.

El listado está diseñado para facilitar la consulta y gestión de nuestros proveedores, permitiendo tener una referencia rápida para futuras compras o contrataciones. Además, se actualizará periódicamente para asegurar que siempre contenga información precisa y relevante.

Si necesitas consultar detalles específicos o realizar alguna búsqueda, este archivo será una herramienta clave para el equipo.

Link: [Lista proveedores](#)

Presupuestos

Presupuesto de Servicios y Productos:

- Reparación de equipos: \$50.000 – \$150.000 por servicio
- Desarrollo de Software: \$600.000 – \$2.500.000 por proyecto
- Mantenimiento de PC: \$40.000 – \$120.000

Presupuesto de Costos Variables y Fijos:

- Costos fijos: Licencias de software, servicios públicos, seguros, publicidad fija, etc.
- Costos variables: Materiales de reparación, Marketing digital, Costos de envío, etc.

Presupuesto de la Pagina Web

- Diseño y desarrollo: \$500.000
- Mantenimiento Anual: \$150.000

Punto de Equilibrio del Emprendimiento

Costos Fijos Anuales: \$11,000,000

Estos son los costos que Techfix incurre independientemente de la cantidad de servicios prestados. Incluye seguros, servicios públicos y otros gastos generales.

Margen de Contribución por Servicio: \$100,000

El margen de contribución es el ingreso que queda después de cubrir los costos variables asociados con la prestación de un servicio. En este caso, por cada servicio vendido, Techfix obtiene \$120,000 (precio de venta) menos \$20,000 (costo variable), lo que resulta en un margen de contribución de \$100,000 que contribuye a cubrir los costos fijos.

Punto de Equilibrio: 110 Servicios

Esto significa que Techfix necesita vender 110 servicios para cubrir sus costos fijos anuales. Una vez que se vendan más de 111 servicios, Techfix comenzará a generar beneficios.

Estado de Resultados Proyectados

Ingresos anuales proyectados: \$54.000.000

Este es el total de ingresos esperados por la venta de servicios durante el año. Incluye todos los ingresos generados por la prestación de servicios de reparación, desarrollo de software, soporte técnico, etc.

Costos Totales Anuales Proyectados: \$17.000.000

Estos costos incluyen todos los gastos necesarios para operar el negocio durante el año. Se dividen en dos categorías principales:

- Costos fijos: \$11.000.000
- Costos variables: \$6.000.000

Beneficio Neto Proyectado: \$37.000.000

Este es el resultado final después de restar los costos totales de los ingresos anuales. Se espera un beneficio neto de \$37,000,000, que resulta de la diferencia entre los ingresos proyectados (\$54,000,000) y los costos totales (\$17,000,000).