Índice

1. Nombre y Constitución del Emprendimiento

2. La idea: Misión, Visión y Valores

3. Objetivos

4. Destinatarios

5. Definición de Actividad del Emprendimiento

6. Análisis de las Fuerzas Competitivas según Porter

7. Matriz FODA

8. Planificación del Trabajo

9. Localización, Domicilio y Contacto

10. Proveedores

11. Presupuestos

* Presupuesto de Servicios y Productos
* Presupuesto de Costos Variables y Fijos
* Presupuesto de la Pagina Web

12. Punto de Equilibrio del Emprendimiento

13. Estado de Resultados Proyectados

14. Modelo de Negocio Canvas

Nombre y Constitución del Emprendimiento

Nombre: TechFix

Constitución: TechFix se constituye como un empresario individual, donde el propietario opera la empresa a título personal y asume todas las responsabilidades y decisiones del negocio. Esta forma jurídica permite una gestión ágil y flexible, aunque implica una responsabilidad ilimitada ante posibles deudas o problemas legales.

Misión: Brindar servicios informáticos de alta calidad, incluyendo reparación de equipos, consultoría en ciberseguridad, y desarrollo de software personalizado, para satisfacer las necesidades tecnológicas de pequeñas y medianas empresas.

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: Compromiso, Innovación, Eficiencia, Responsabilidad y Atención al Cliente.

La idea: Misión, Visión y Valores

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

Objetivo

Segmento Primario: Pequeñas y medianas empresas que requieren servicios de soporte técnico y mantenimiento informático.

Segmento Secundario: Usuarios particulares con necesidades de reparación y consultoría en informática.

Segmento Terciario: Instituciones educativas que necesitan mantenimiento y actualizaciones tecnológicas.

Destinatarios

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.
* **Consultoría en ciberseguridad:** Asesoramiento y soluciones para proteger sistemas y datos contra amenazas y ataques cibernéticos.
* **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.

Definición de Actividad del Emprendimiento

* **Rivalidad entre Competidores Existentes:** Alta, con múltiples empresas ofreciendo servicios similares.
* **Amenaza de Nuevos Entrantes:** Moderada, debido a la inversión inicial necesaria y la necesidad de experiencia técnica.
* **Poder de Negociación de los Proveedores:** Moderado, con proveedores especializados en hardware y software.
* **Poder de Negociación de los Clientes:** Alto, ya que los clientes pueden elegir entre varios proveedores.
* **Amenaza de Productos Sustitutos:** Moderada, con alternativas como soluciones de soporte en línea y servicios de grandes empresas.

Análisis de las Fuerzas Competitivas según Porter

**Fortalezas:**

* Personal técnico altamente capacitado.
* Servicios personalizados y eficientes.

**Oportunidades:**

* Creciente demanda de servicios de ciberseguridad
* Expansión a nuevas regiones

**Debilidades:**

* Necesidad de establecer una base de clientes solida
* Recursos limitados al inicio

**Amenazas:**

* Alta competencia en el mercado
* Riesgos tecnológicos y cambios rápidos en el sector

Matriz FODA

**Fase 1: Planificación y establecimiento de la empresa**

* Formalizar la empresa y desarrollar el plan de negocios
* Preparar el espacio de trabajo y configurar sistemas básicos

**Fase 2: Adquisición de equipos**

* Comprar equipos necesarios

**Fase 3: Lanzamiento de servicios y adquisición de clientes**

* Iniciar los servicios y lanzar campañas de marketing.
* Establecer relaciones con los primeros clientes y recopilar retroalimentación.

**Fase 4: Expansión y optimización de servicios**

* Evaluar y optimizar los servicios ofrecidos.
* Expandir a nuevas áreas y diversificar la oferta de servicios.

Planificación del Trabajo

**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

Localización, Domicilio y Contacto

**Proveedores de Hardware:**

* Compu & Cia: Proveedor nacional de equipos informáticos y accesorios. Ofrece una amplia gama de computadoras, impresoras y componentes de hardware.
* Dantec: Distribuidor de hardware para empresas, incluyendo servidores y estaciones de trabajo.

**Proveedores de Software:**

* Sistemas Basso: Especializado en software de gestión y soluciones ERP para empresas.
* Microsoft Argentina: Proveedor de licencias de software, incluyendo sistemas operativos y aplicaciones de productividad.

**Proveedores de Servicios en la Nube:**

* Google Cloud Argentina: Proporciona soluciones de infraestructura en la nube, almacenamiento y herramientas de análisis de datos.

Proveedores

**Presupuesto de Servicios y Productos:**

* Reparación de equipos: $50.000 - $200.000 por servicio.
* Consultoría en ciberseguridad: $100.000 – $300.000 por hora.
* Desarrollo de software: $600.000 – $2.500.000 por proyecto.
* Mantenimiento de PC: $40.000 – $120.000

**Presupuesto de Costos Variables y Fijos:**

* Costos Variables: Materiales de reparación, licencias de software
* Costos Fijos: Alquiler de oficina, publicidad.

**Presupuesto de la Pagina Web:**

* Diseño y desarrollo: $800.000
* Mantenimiento Anual: $150.000

Presupuestos

**Costos Fijos Anuales: $15.000.000**

Estos son los costos que TechFix incurre independientemente de la cantidad de servicios prestados. Incluyen alquiler de oficina, seguros, servicios públicos, y otros gastos generales.

**Margen de Contribución por Servicio: $150.000**

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 $150 que contribuye a cubrir los costos fijos.

**Punto de Equilibrio: 200 Servicios**

Esto significa que TechFix necesita vender 100 servicios para cubrir sus costos fijos anuales. Una vez que se vendan más de 100 servicios, TechFix comenzará a generar beneficios.

Punto de Equilibrio del Emprendimiento

**Ingresos Anuales Proyectados: $60.000.000**

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, consultoría en ciberseguridad, desarrollo de software, soporte técnico, etc.

**Costos Totales Anuales Proyectados: $30.000.000**

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

**Beneficio Neto Proyectado: $30.000.000**

Este es el resultado final después de restar los costos totales de los ingresos anuales.

Estado de Resultados Proyectados