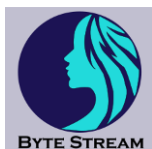


INFORME AUTOGESTION

Empresa Byte Stream



Sánchez Karen



Índice

TEMAS	PÁG.
Nombre y constitución del emprendimiento	3
La idea, misión, valores, visión	3
Objetivos	4
Destinatarios	4
Definición de actividad del emprendimiento:	4
Análisis de las fuerzas de porter	5
Matriz foda	6
Planificación del trabajo	6
Localización domicilio y contacto	7
Proveedores	7
Presupuestos de servicios y productos prestados	8
Presupuestos de los costos variables y fijos	8
Punto de equilibrio del emprendimiento	9
Estado de resultado proyectados	9

Introducción

Byte Stream es una empresa de tecnología que se especializa en el desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras para empresas y organizaciones. Nuestra misión es ayudar a nuestros clientes a mejorar su eficiencia y productividad a través de la implementación de tecnologías de vanguardia.

Visión

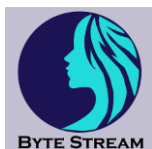
Nuestra visión es ser líderes en el mercado de tecnología en Argentina, brindando soluciones de alta calidad y personalizadas para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Objetivos

- Ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras y personalizadas para empresas y organizaciones.
- Mejorar la eficiencia y productividad de nuestros clientes a través de la implementación de tecnologías de vanguardia.
- Establecer alianzas estratégicas con proveedores de tecnología para ofrecer soluciones integrales.
- Ampliar nuestra presencia en el mercado nacional e internacional.

Valores

- Innovación: Estamos comprometidos con la innovación y la mejora continua de nuestras soluciones.
- Calidad: Nos esforzamos por ofrecer soluciones de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.
- Confianza: Estamos comprometidos con la confianza y la seguridad de nuestros clientes.
- Colaboración: Trabajamos en equipo para ofrecer soluciones integrales y personalizadas.



Servicios

- Desarrollo de software personalizado.
- Implementación de soluciones de infraestructura tecnológica.
- Asesoramiento en seguridad informática.
- Capacitación y formación en tecnología.
- Mantenimiento y soporte técnico.

Productos

- Licencias de software.
- Equipos de computación y dispositivos de almacenamiento.
- Servidores y soluciones de virtualización.
- Dispositivos de seguridad y protección de datos.

Nombre y constitución del emprendimiento

Nombre: Byte Stream

Constitución:

- **Objeto Social:** Byte Stream se dedica al desarrollo de soluciones tecnológicas innovadoras para empresas y particulares, incluyendo servicios de consultoría, creación de software y gestión de redes.
- **Visión:** Ser líderes en la provisión de soluciones tecnológicas en Argentina y expandirnos a nivel internacional.
- **Misión:** Ofrecer servicios y productos de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, mediante un equipo de profesionales comprometidos y en constante capacitación.
- **Valores:**
 - Innovación
 - Callide
 - Compromiso
 - Honestidad
 - Respeto
- **Estructura Organizativa:**
 - Director General
 - Departamento de Desarrollo
 - Departamento de Consultoría
 - Departamento de Gestión de Redes
 - Departamento de Marketing y Ventas

La idea, misión, valores, visión

Idea:

Byte Stream es una empresa que busca revolucionar la forma en que las empresas y particulares interactúan con la tecnología, ofreciendo soluciones innovadoras y personalizadas que mejoren su eficiencia y productividad.

Misión:

Nuestra misión es proporcionar soluciones tecnológicas de alta calidad que satisfagan las necesidades específicas de nuestros clientes, mediante un equipo de profesionales apasionados y comprometidos con la excelencia.

Valores:



- **Innovación:** Estamos siempre buscando nuevas formas de hacer las cosas, y nos esforzamos por estar a la vanguardia de la tecnología.
- **Calidad:** Nos comprometemos a entregar soluciones que superen las expectativas de nuestros clientes, y nos esforzamos por mejorar continuamente.
- **Compromiso:** Estamos comprometidos con nuestros clientes, nuestros empleados y la comunidad, y nos esforzamos por hacer una diferencia positiva.
- **Honestidad:** Somos transparentes y honestos en todo lo que hacemos, y nos esforzamos por construir relaciones de confianza con nuestros clientes y socios.
- **Respeto:** Valoramos la diversidad y promovemos un ambiente de respeto y inclusión en nuestro equipo y con nuestros clientes.

Visión:

Nuestra visión es ser la empresa líder en soluciones tecnológicas en Argentina y expandirnos a nivel internacional, siendo reconocidos por nuestra innovación, calidad y compromiso con la excelencia. Queremos ser el socio tecnológico de confianza para las empresas y particulares que buscan mejorar su eficiencia y productividad.

Objetivos

- **Establecer una presencia sólida en el mercado argentino:** Consolidar la posición de Byte Stream como una empresa de soluciones tecnológicas confiable e innovadora en Argentina.
- **Construir un equipo de profesionales:** Reclutar y capacitar a un equipo de expertos en tecnología para brindar servicios de alta calidad.
- **Desarrollar soluciones innovadoras:** Invertir en investigación y desarrollo para crear soluciones tecnológicas innovadoras que aborden necesidades específicas de los clientes.
- **Mejorar la eficiencia operativa:** Implementar procesos y herramientas para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos.
- **Fortalecer la presencia en línea:** Desarrollar una presencia en línea fuerte a través de un sitio web, redes sociales y marketing digital.

Destinatarios

Características de los destinatarios:

- **Empresas:** Pequeñas, medianas y grandes empresas de diversos sectores (financiero, salud, educación, comercio, etc.) que buscan soluciones tecnológicas para mejorar su eficiencia y productividad.
- **Particulares:** Profesionales y emprendedores que necesitan soluciones tecnológicas para su trabajo o negocio.
- **Sector público:** Instituciones gubernamentales y organismos públicos que requieren soluciones tecnológicas para mejorar su gestión y servicios.

Definición de actividad del emprendimiento

Actividad del emprendimiento: Servicios de consultoría y desarrollo de soluciones tecnológicas.

Descripción de la actividad:



Byte Stream ofrece servicios de consultoría y desarrollo de soluciones tecnológicas para empresas y particulares que buscan mejorar su eficiencia, productividad y competitividad.

Nuestros servicios incluyen:

- Consultoría en tecnología: Análisis de necesidades, evaluación de tecnologías y recomendaciones para la implementación de soluciones tecnológicas.
- Desarrollo de software: Creación de aplicaciones y sistemas personalizados para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes.
- Gestión de redes: Diseño, implementación y mantenimiento de redes informáticas para asegurar la conectividad y seguridad de la información.
- Seguridad informática: Servicios de seguridad para proteger la información y los sistemas de nuestros clientes contra amenazas y vulnerabilidades.

Beneficios de la actividad:

- Mejora de la eficiencia y productividad
- Incremento de la competitividad
- Mejora de la seguridad y protección de la información
- Personalización de soluciones para satisfacer necesidades específicas
- Soporte y mantenimiento continuo para asegurar el funcionamiento óptimo de las soluciones implementadas.

Análisis de las fuerzas de PORTER

Fuerza 1: Amenaza de nuevos entrantes

- Análisis: La entrada de nuevos competidores en el mercado de servicios de tecnología es posible, pero requiere una inversión significativa en capital humano y tecnológico.
- Oferta: La oferta de servicios de tecnología es alta, con muchas empresas compitiendo por los mismos clientes.
- Mercado: El mercado de servicios de tecnología es grande y en crecimiento, con una demanda constante de soluciones innovadoras.
- Demanda: La demanda de servicios de tecnología es alta, especialmente en sectores como la salud, la educación y el comercio.

Fuerza 2: Poder de negociación de los proveedores

- Análisis: Los proveedores de tecnología y servicios no tienen un poder de negociación significativo, ya que hay muchos proveedores en el mercado.
- Oferta: La oferta de tecnología y servicios es alta, lo que reduce el poder de negociación de los proveedores.
- Mercado: El mercado de tecnología y servicios es competitivo, lo que reduce el poder de negociación de los proveedores.
- Demanda: La demanda de tecnología y servicios es alta, pero no es tan alta como la oferta, lo que reduce el poder de negociación de los proveedores.

Fuerza 3: Poder de negociación de los clientes

- Análisis: Los clientes tienen cierto poder de negociación, especialmente si son grandes empresas o instituciones gubernamentales.
- Oferta: La oferta de servicios de tecnología es alta, lo que da a los clientes opciones para elegir.
- Mercado: El mercado de servicios de tecnología es competitivo, lo que da a los clientes poder de negociación.



- Demanda: La demanda de servicios de tecnología es alta, pero los clientes pueden elegir entre diferentes proveedores.

Fuerza 4: Amenaza de productos o servicios sustitutos

- Análisis: Existen productos y servicios sustitutos en el mercado, como soluciones en la nube o servicios de tecnología de otras empresas.
- Oferta: La oferta de productos y servicios sustitutos es alta, lo que da a los clientes opciones para elegir.
- Mercado: El mercado de productos y servicios sustitutos es competitivo, lo que reduce la lealtad de los clientes.
- Demanda: La demanda de productos y servicios sustitutos es alta, especialmente en sectores como la salud y la educación.

Fuerza 5: Rivalidad entre competidores existentes

- Análisis: La rivalidad en el mercado de servicios de tecnología es intensa, con muchas empresas compitiendo por los mismos clientes.
- Oferta: La oferta de servicios de tecnología es alta, lo que aumenta la rivalidad.
- Mercado: El mercado de servicios de tecnología es competitivo, lo que aumenta la rivalidad.
- Demanda: La demanda de servicios de tecnología es alta, pero la rivalidad es intensa, lo que reduce la cuota de mercado de cada empresa.

Matriz FODA

Fortalezas:

- Equipo de profesionales especializados en tecnología
- Experiencia en el desarrollo de soluciones tecnológicas personalizadas
- Buena reputación en el Mercado
- Flexibilidad para adaptarse a las necesidades de los clientes
- Infraestructura tecnológica actualizada

Oportunidades:

- Crecimiento del mercado de servicios de tecnología
- Demanda creciente de soluciones tecnológicas en sectores como la salud y la educación
- Posibilidad de expansión a nuevos mercados geográficos
- Alianzas estratégicas con proveedores de tecnología
- Desarrollo de nuevos productos y servicios innovadores

Debilidades:

- Dependencia de un equipo de profesionales especializados
- Limitaciones en la capacidad de producción
- Baja presencia en línea y marketing digital
- Falta de diversificación de servicios
- Dependencia de un mercado específico

Amenazas:

- Competencia intensa en el mercado de servicios de tecnología
- Cambios en la legislación y regulaciones gubernamentales
- Desarrollo de tecnologías sustitutas
- Pérdida de clientes clave



- Problemas de seguridad informática

Planificación del trabajo

Recursos:

- Equipo de profesionales especializados en tecnología (desarrolladores, consultores, etc.)
- Infraestructura tecnológica actualizada (servidores, equipos de cómputo, etc.)
- Software y herramientas de desarrollo
- Presupuesto para marketing y publicidad
- Oficina y equipo de trabajo

Tipo de prestación:

- Servicios de consultoría en tecnología
- Desarrollo de soluciones tecnológicas personalizadas
- Mantenimiento y soporte técnico
- Capacitación y formación en tecnología
- Asesoramiento en seguridad informática

Planificación del trabajo:

1. **Análisis de requerimientos:** Entender las necesidades del cliente y definir los objetivos del proyecto.
2. **Diseño de la solución:** Crear un plan detallado de la solución tecnológica.
3. **Desarrollo:** Implementar la solución tecnológica.
4. **Pruebas y depuración:** Probar y depurar la solución para asegurarse de que funcione correctamente.
5. **Implementación:** Implementar la solución en el entorno del cliente.
6. **Mantenimiento y soporte:** Proporcionar mantenimiento y soporte técnico para asegurarse de que la solución siga funcionando correctamente.
7. **Capacitación:** Capacitar al cliente en el uso de la solución.
8. **Seguimiento:** Realizar un seguimiento para asegurarse de que el cliente esté satisfecho con la solución.

Localización, domicilio y contacto

Localización:

- La localización se refiere a la ubicación geográfica de la empresa.
- En este caso, Byte Stream se encuentra en la ciudad de Rio Grande, provincia de Tierra del Fuego, Argentina.
- Esta información es importante para que los clientes y proveedores sepan dónde se encuentra la empresa.

Domicilio:

- El domicilio se refiere a la dirección específica de la empresa.
- En este caso, el domicilio de Byte Stream es Hermana Noemí María Ruiz 283 Barrio Malvinas Argentina (Ex Chacra 13)
- Esta información es importante para que los clientes y proveedores sepan dónde enviar correspondencia o visitar la empresa.

Contacto:

El contacto se refiere a la información de cómo comunicarse con la empresa.



En este caso, Byte Stream puede ser contactada a través de:

- Teléfono: 2964-590405
- Correo electrónico: karenn.estudiante@gmail.com
- Redes sociales: Instagram, Facebook

Esta información es importante para que los clientes y proveedores sepan cómo comunicarse con la empresa para hacer consultas, solicitar información o realizar pedidos.

Proveedores

Proveedores de hardware:

- Dell: proveedor de servidores, computadoras y dispositivos de almacenamiento
- HP: proveedor de impresoras, computadoras y dispositivos de almacenamiento
- Cisco: proveedor de equipos de red y seguridad

Proveedores de software:

- Microsoft: proveedor de sistemas operativos, aplicaciones de productividad y herramientas de desarrollo
- Oracle: proveedor de bases de datos y aplicaciones de gestión empresarial
- Adobe: proveedor de aplicaciones de diseño y edición de contenido

Proveedores de servicios:

- Telecom Argentina: proveedor de servicios de internet y telefonía
- Claro: proveedor de servicios de internet y telefonía

Presupuestos de servicios y productos prestados

Servicios:

- Consultoría en tecnología: \$5.000 - \$10.000 mensuales
- Desarrollo de software: \$10.000 - \$50.000 o más, dependiendo del proyecto
- Mantenimiento y soporte técnico: \$2.000 - \$5.000 mensuales
- Capacitación y formación en tecnología: \$1.500 - \$3.000 por sesión
- Asesoramiento en seguridad informática: \$2.000 - \$5.000 mensuales

Productos:

- Licencias de software: \$500 - \$2.000 anuales
- Equipos de computación: \$5.000 - \$20.000 o más, dependiendo del equipo
- Servidores y almacenamiento: \$10.000 - \$50.000 o más, dependiendo del servidor y almacenamiento
- Dispositivos de seguridad: \$1.000 - \$5.000 o más, dependiendo del dispositivo

Presupuestos de los costos variables y fijos

Costos fijos:

- Alquiler de oficina: \$50.000 mensuales
- Salarios de empleados: \$200.000 mensuales



- Servicios públicos (luz, agua, gas, internet): \$10.000 mensuales
- Seguros (empresarial, de vida, de salud): \$20.000 mensuales
- Depreciación de activos fijos (equipos, muebles): \$30.000 mensuales
- Total costos fijos: \$310.000 mensuales

Costos variables:

- Costo de materiales y suministros: \$50.000 mensuales
- Costo de servicios de terceros (consultoría, capacitación): \$30.000 mensuales
- Costo de publicidad y marketing: \$20.000 mensuales
- Costo de viajes y representación: \$10.000 mensuales
- Costo de mantenimiento y reparación de equipos: \$15.000 mensuales
- Total costos variables: \$125.000 mensuales

Total costos:

- Costos fijos: \$310.000 mensuales
- Costos variables: \$125.000 mensuales
- Total costos: \$435.000 mensuales

Punto de equilibrio del emprendimiento

El punto de equilibrio para un emprendimiento se refiere al nivel de ventas o producción que iguala los ingresos de la empresa con sus gastos fijos y variables. En otras palabras, es el punto en el que la empresa no gana ni pierde dinero, simplemente se mantiene en un equilibrio financiero.

Para calcular el punto de equilibrio, se consideran los siguientes elementos:

1. Costos fijos: gastos que se mantienen constantes, como alquiler de locales, salarios de empleados, impuestos, etc.
2. Costos variables: gastos que varían según la producción o ventas, como materiales, energía, transporte, etc.
3. Precio de venta: el precio al que se vende el producto o servicio.

El cálculo del punto de equilibrio se realiza dividiendo los costos fijos entre la diferencia entre el precio de venta y el costo variable unitario. Por ejemplo:

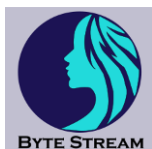
$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{Costos Fijos} / (\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario})$$

Este valor indica cuántas unidades deben ser vendidas para cubrir los costos fijos y variables, alcanzando el equilibrio financiero. Si se vende más allá de este punto, la empresa comienza a generar ganancias.

El punto de equilibrio es fundamental para los emprendedores porque:

1. Ayuda a establecer precios competitivos y rentables.
2. Permite evaluar la rentabilidad de un negocio y tomar decisiones informadas sobre inversiones y estrategias.
3. Proporciona una guía para la planificación financiera y la gestión de recursos.
4. Es un indicador clave para evaluar el desempeño de la empresa y ajustar estrategias según sea necesario.

Otro cálculo del punto de equilibrio:



$\text{Punto de equilibrio} = (\text{Costos fijos} + \text{Costos variables}) / \text{Precio de venta}$

Ejemplos:

- Costos fijos: \$310.000 mensuales (según el ejemplo anterior)
- Costos variables: \$125.000 mensuales (según el ejemplo anterior)
- Precio de venta: el precio promedio de venta de tus productos o servicios

Por ejemplo, si el precio de venta promedio es de \$1.500, el punto de equilibrio sería:

Punto de equilibrio = (\$310.000 + \$125.000) / \$1.500 = 290 unidades

Esto significa que, si vendo menos de 290 unidades, estoy en pérdida, y si vendo más de 290 unidades, tengo ganancias.

Estado de resultado proyectados

El punto de equilibrio en el emprendimiento se refiere al **momento en que los ingresos totales de una empresa son iguales a sus gastos totales**, es decir, cuando la empresa no gana ni pierde dinero. Esta situación es fundamental para evaluar la rentabilidad de un negocio y planificar su crecimiento.

Ingresos

- Ventas de servicios: \$1.200.000
- Ventas de productos: \$800.000
- Otros ingresos: \$100.000
- Total ingresos: \$2.100.000

Costos

- Costos fijos: \$310.000
- Costos variables: \$1.250.000
- Total costos: \$1.560.000

Utilidad Bruta

- Utilidad bruta: \$540.000 (\$2.100.000 - \$1.560.000)

Gastos

- Gastos de administración: \$150.000
- Gastos de marketing: \$100.000
- Otros gastos: \$50.000
- Total gastos: \$300.000

Utilidad Neta

- Utilidad neta: \$240.000 (\$540.000 - \$300.000)

Impuestos

- Impuestos sobre la renta: \$60.000
- Total impuestos: \$60.000

Utilidad Neta después de Impuestos



- Utilidad neta después de impuestos: \$180.000 (\$240.000 - \$60.000)

Este estado de resultado proyectado muestra que Byte Stream espera generar \$2.100.000 en ingresos, con un costo total de \$1.560.000, lo que resulta en una utilidad bruta de \$540.000. Después de deducir los gastos y impuestos, la utilidad neta después de impuestos es de \$180.000.

BYTE STREAM



BYTE STREAM