



**IMPLEMENTACION DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA
CREACION DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS
TECNOLOGICOS CON EL FIN DE SATISFACER LAS
NECESIDADES DE LAS MIPYMES EN LA CIUDAD DE
BARRANQUILLA.**

Paola Patricia Tovar Ariza.



CORPORACION UNIVERSITARIA DE LA COSTA C.U.C

ADMINISTRACION DE EMPRESAS.

BARRANQUILLA

2013



**IMPLEMENTACION DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA
CREACION DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS
TECNOLOGICOS CON EL FIN DE SATISFACER LAS
NECESIDADES DE LAS MIPYMES EN LA CIUDAD DE
BARRANQUILLA.**

Paola Patricia Tovar Ariza.

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar por el
título profesional de Administrador de Empresas**

Profesor:

Edwin Cano

Asesor de Tesis

CORPORACION UNIVERSITARIA DE LA COSTA C.U.C

ADMINISTRACION DE EMPRESAS.

BARRANQUILLA

2013



Nota de aceptación

Presidente del Jurado



Jurado

Jurado

Barranquilla, 30 de Enero de 2013.

DEDICATORIA.

- A: Primeramente dedico este proyecto de grado a Dios Jehová, ya que sin él no hubiera sido posible la realización de mis sueños.
- A: mis amados padres Jose Antonio Tovar y Xenia Ariza, por su apoyo y su amor plasmado en comprensión para culminar mis estudios y metas. Siempre estarán en mi corazón.

AGRADECIMIENTOS

- A: DIOS JEHOVÁ, creador del universo, señor de lo posible y de lo imposible, por haberme ayudado y dado fuerzas, conocimiento y entendimiento para poder culminar mi sueño Universitario, también por las bendiciones y maravillas que ha hecho en mi vida.
- A: EDWIN CANO, Asesor de Proyecto de Grado, por brindarme su orientación y consejo en la realización de este proyecto.
- A: todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron y participaron en el desarrollo de este proyecto.

CONTENIDO

	Pág.
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. ANTECEDENTES.....	1
1.2. DESCRIPCION.....	3
1.3. FORMULACION.....	4
2. OBJETIVOS.....	5
2.1 OBJETIVOS GENERALES.....	5
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	5
3. JUSTIFICACION.....	6
4. ALCANCES Y LIMITACIONES.....	7
4.1. ALCANCES.....	7
4.2. LIMITACIONES.....	7
5. MARCO REFERENCIAL.....	8
5.1. MARCO TEORICO.....	8
5.2. NOMBRE DE LA EMPRESA.....	15
5.3. TIPO DE EMPRESA.....	15
5.4. TIPO DE ACTIVIDAD.....	15
5.5. SERVICIOS.....	15
5.6. VALORES.....	15
5.7. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	18
5.8. MISION Y VISION.....	18
5.9. FILOSOFIA Y CULTURA.....	19
5.10. LOGO INSTITUCIONAL.....	20
5.11. MARCO HISTORICO.....	20
5.12. MARCO LEGAL.....	31
5.13. MARCO CONCEPTUAL.....	32
6. TIPO Y CARACTERISTICAS DE LA INVESTIGACION.....	36
6.1. AREA TEMATICA.....	36
6.2. INVESTIGACION PROPUESTA.....	36
6.3. VARIABLES DE LA INVESTIGACION.....	37

7.	DISEÑO METODOLOGICO.....	38
7.1.	METODO EXPLORATIVO.....	38
7.2.	FUENTES DE INFORMACION.....	39
7.2.1.	FUENTES PRIMARIAS.....	39
7.2.2.	COMPLEMENTO DE ESTUDIO DE MERCADO.....	39
7.3.	ENCUESTAS.....	40
8.	CAPITULOS.....	47
8.1.	CAPITULO I. MERCADEO.....	47
8.1.1.	INVESTIGACION DE MERCADO.....	47
8.1.1.1	ANALISIS DEL SECTOR.....	47
8.1.1.2	ANALISIS DEL MERCADO.....	49
8.1.1.3	ANALISIS DEL CONSUMIDOR CLIENTE.....	50
8.1.1.4	ESTRATEGIA DE MERCADEO.....	50
8.1.1.5	FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA..	52
8.1.1.6	MARKETING MIX.....	54
8.2.	CAPITULO II. ANALISIS TECNICO OPERATIVO.....	62
8.2.1	PORTAFOLIO DE SERVICIOS.....	62
8.2.2	HORARIO DE ATENCION.....	65
8.2.3	REGISTROS.....	65
8.2.4	ESTADO DE DESARROLLO E INNOVACIÓN.....	66
8.2.5	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	67
8.2.6	TECNOLOGÍA REQUERIDA.....	67
8.2.7	LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO.....	68
8.3	CAPITULO III. ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	70
8.4	CAPITULO IV. ANALISIS FINANCIERO.....	79
8.4.1.	FINANCIACION INICIAL.....	79
8.4.2.	COSTOS FIJOS.....	80
8.4.3.	COSTOS FIJOS PROYECTADOS A 5 AÑOS.....	81
8.4.4.	COSTOS VARIABLES MAGIC SISTEM S.A.S.....	82
8.4.5.	PÉRDIDAS Y GANANCIAS MAGIC SISTEM S.A.S.....	85
8.4.6.	PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO A 5 AÑOS.....	86
8.4.7.	FLUJO DE CAJA.....	87
8.4.8.	FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS.....	88
8.4.9.	BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	89

8.4.10. INDICES FINANCIEROS.....	90
8.4.11. PRI. (Periodo de Recuperación de Inversión).....	91
8.4.12. EVA (Valor Económico Agregado).....	92
8.4.13. CONCLUSIONES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS.....	93
9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	95
9.1. CONCLUSIONES.....	95
9.2. RECOMENDACIONES.....	96
10. BIBLIOGRAFIA.....	97
11. ANEXOS.....	98

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1. ANTECEDENTES.

Colombia ha incursionado en un mercado globalizado y competitivo, donde se puede observar que a nivel regional, en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla., existen diversas empresas en todas las áreas y por ende su necesidad de tener una infraestructura computacional sólida, confiable, eficiente y protegida.

El problema se ubica dentro del sector empresarial, en las mipymes, empresas que son las menos favorecidas, ya que tienen que enfrentarse a grandes compañías que poseen un departamento de sistemas muy avanzado, y porque ellas pueden solventar esa necesidad que tiene un costo muy elevado.

Las microempresas por ser compañías de recursos limitados, tienen un déficit tecnológico muy elevado porque el sostenimiento de esta área es muy costosa, ya que la mayoría de estas empresas no cuentan con un departamento de sistemas propio que pueda velar y solventar los recursos informáticos de la compañía, y que cuando estos recursos fallan tienen que acudir a microempresas dedicados al soporte de computadores que en su mayoría son informales o compañías que tienen como objetivo la venta de computadores y a su vez prestan servicio de soporte, por lo cual, no genera confianza.

Colombia ha hecho alianzas estratégicas comerciales con diversos países, de cuyas relaciones internacionales surgieron los Tratados de Libre Comercio (TLC) y la ciudad de Barranquilla es el epicentro comercial y mercantil más importante que tiene el país, por lo tanto, las mipymes deben tener un recurso computacional bien desarrollado para poder hacer frente a las exigencias de estos tratados; también para que puedan competir con empresas monopolistas nacionales e

internacionales, porque las plataformas y el núcleo más importantes de las compañías son las tecnológicas y sin estas importantes áreas es muy probable que dicha empresa, en especial las microempresas no logren surgir.

1.2. DESCRIPCION

Los computadores con sus diversas tecnologías en estos tiempos se han convertido en parte vital dentro de las mipymes, ya que por este medio se logra controlar los recursos informáticos desde el área de servicio, hasta el área gerencial.

El cliente, llámese mipymes, tiene que enfrentarse con múltiples problemas que se pueden presentar en sus equipos de computo, tales como virus informáticos, daños de software, daños de hardware, daños en las redes, caídas en el sistema de seguridad y monitoreo, rescate de información; en las empresas, con el control de inventarios, incluso llegando al analfabetismo informático; por lo cual es menester que el cliente acuda a un centro de servicio para resolver su problemática.

La empresa que le prestará el soporte o asesoría al cliente únicamente se dedica a resolver el impase al problema específico y a cobrar por el trabajo contratado, pero en ningún momento se hace control de calidad o seguimiento a la problemática del cliente como acción preventiva. Por otro lado, en muchas ocasiones el cliente tiene que volver a llamar o volver al lugar de soporte ya que algunas veces se pasan por alto algunos detalles.

1.3. FORMULACION

¿Se puede implementar una empresa de servicios tecnológicos con el fin de satisfacer las necesidades de las mipymes en la ciudad de Barranquilla?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVOS GENERALES.

Proponer un plan de negocio para la creación de una empresa de soporte tecnológico especializado para las mipymes en la ciudad de Barranquilla.

2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Determinar la viabilidad comercial mediante un estudio de mercado a la población que se va a ofrecer el servicio e identificar elementos diferenciadores respecto a la competencia, con el objetivo de establecer fundamentos que permitirán generar preferencia por el servicio que la empresa ofrezca.
- Implementar procesos técnicos para la operatividad de los servicios informáticos.
- Establecer los procesos administrativos y legales de la empresa, y detallar las fases organizacionales que identifiquen una estructura de gestión, siguiendo con todos los requerimientos jurídicos y formales para el cumplimiento de las normas establecidas.
- Evaluar mediante las herramientas la factibilidad financiera del proyecto.

3. JUSTIFICACION

Los negocios en un mundo globalizado giran alrededor de la administración, los procesos, la información y la tecnología. Todo ello ha ido evolucionando y ha permitido que se tenga un nivel de vida y unas comodidades mayores a las que se tenían anteriormente; sin embargo, el mundo de hoy cambia a cada instante y los negocios como la información son mas agiles y por ello el tiempo se ha convertido en un factor fundamental para las empresas y personas particulares, por su carácter limitante.

La propuesta que se plantea es el desarrollo de un plan de negocio que a través de la oferta involucre calidad, innovación y excelente servicio, de tal forma que se alcance una competitividad superior y sostenible en el tiempo.

Según las encuestas realizadas a las cien (100) mipymes, se logro interpretar que existe un descontento de la población por los servicios prestados por las empresas de soportes existentes; teniendo en cuenta las necesidades de servicios tecnológicos, que se evidencia en las mipymes, es que nace la idea de la creación de una empresa que preste el servicio de soporte informático especializado en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla., la cual, estará dispuesta a contribuir en este sector económico.

Debido a estas necesidades, se ha dado la oportunidad de crear una idea empresarial, llamada MAGIC SISTEM S.A.S. el cual, tendrá un papel fundamental para la solución de los problemas computacionales de las mipymes, por lo tanto la creación de la empresa es necesaria. Esta propuesta de emprendimiento empresarial será desarrollada y constituida legalmente, demostrando que se podrá proyectar una visión, misión, valores y objetivos que nos harán incursionar en una posición superior en el mercado.

4. ALCANCES Y LIMITACIONES.

4.1. ALCANCES.

- La recopilación de información sí demandó mucho tiempo pues hubo que visitar diversas empresas y oficinas de Gobierno, además de realizar entrevistas y procesar la información obtenida.
- Empezar de manera local, de acuerdo con lo que diga el estudio de mercado ver si conviene expandirnos a otras poblaciones del atlántico.

4.2. LIMITACIONES

- Acceso a la información referente a las Mipymes existentes en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla. mediante la cámara de comercio, el cual, la obtención de esta información cuesta más de un millón de pesos.
- En el desarrollo de este proyecto se encontraron negativas y poca disponibilidad de colaboración por parte de las empresas en el sentido de ayudarnos a proporcionar datos de interés para la ejecución de este trabajo.
- El modelo de negocio propuesto podría tener costos fijos muy elevados.

5. MARCO REFERENCIAL

5.1. MARCO TEORICO.

El plan de emprendimiento empresarial se desarrolla según el esquema empleado por los escritores Lupita Serrano Gómez y Alejandro Villarraga Plaza; modelo utilizado gracias a la facilidad y practicidad que tienen sus áreas de negocios que se ajustan a los requerimientos del mercado colombiano.

En la siguiente grafica se puede observar que el planteamiento de estos escritores hace ver la empresa como un todo que se compone de 7 elementos, empleados de la siguiente manera:

Grafica 1. Esquema Plan de Negocio.¹



- La empresa y su entorno
- Análisis del mercado
- Análisis técnico
- Análisis administrativo y legal
- Análisis Financiero
- Análisis social y ambiental
- Documentos Soporte

Existen múltiples esquemas para realizar un plan de negocios, pero el modelo de Serrano y Villarraga elaborado como un rompecabezas, se selecciono porque es implementado por autores colombianos y se ajusta a las necesidades que tiene el mercado nacional; otro aspecto a resaltar es que diversos planes consultados, aunque explica detalladamente muy bien los módulos que deben ser

¹ Serrano Gómez, L., & Villarraga Plaza, A. (2006). *El Emprendedor y Su Empresa*.

desarrollados, no establecen la relación tan clara entre los diferentes planes de la empresa y el global del plan de negocios.

a. La empresa y su entorno

Según Serrano y Villarraga, el inicial componente que se debe desarrollar dentro del plan de emprendimiento es la empresa y su entorno; en este aparte se ingresa la información general de la empresa, se explica detalladamente que actividades va a realizar MAGIC SISTEM S.A.S., cuál es la innovación en la prestación de soporte informático computacional y aspectos como razón social, tipo de empresa, ubicación entre otros.

La metodología que se aplica para esta área es:

- Definición del sector al que pertenece la empresa.
- Descripción del comportamiento del sector en los últimos años.
- Conformación del sector.
- Empresas competidoras.
- Segmentos.
- Proveedores del sector.

b. Análisis del mercado

El segundo componente es el análisis del mercado que debe ser cuantificado y medido para poder determinar el mercado objetivo, mercado potencial y la demanda; en este segmento se debe identificar el perfil del cliente, aceptación del servicio, tendencias de solicitudes competencia directa, indirecta, servicios sustitutos, localización de fortalezas y debilidades de la competencia.

Los pasos para reconocer las estrategias de implementación en el plan de negocios son:

- Observación
- Determinación del mercado potencial
- Determinar las variables de segmentación
- Determinación y proyección del segmento
- Determinar y proyectar la acción de la competencia del segmento
- Elección del segmento

Con base a esta información se puede definir las siguientes estrategias:

- Estrategia de producto.
- Estrategia de precio.
- Estrategia de ventas.
- Estrategia de comunicación.
- Estrategia de introducción al mercado.

Los métodos que fueron mencionados con anterioridad se tienen en cuenta a la hora de estudiar la demanda del producto o del servicio a ofrecer.

b. Análisis técnico

El punto a continuación contiene el análisis técnico que contempla desde la operación administrativa de la oficina hasta la ejecución del servicio y manejo postventa del mismo. Se deben considerar flujos de procesos y todos los aspectos importantes en la logística del servicio.

Edwar Deming comenta que, " *la calidad consiste en aquella característica del producto que satisfacen la necesidades de los clientes y proporcionan satisfacción con el producto y/o servicio. Son productos y procesos libres de deficiencias.*"² La calidad es el aspecto que generara credibilidad en el comprador del servicio y este aspecto del producto será controlado vigorosamente ya que la terminación del servicio generara costos elevados e innecesarios.

² Serrano Gomez, L., & Villarraga Plaza, A. (2006). *El Emprendedor y Su Empresa*.

c. Análisis administrativo y legal

Estos son los que determinan el orden de una empresa y como se piensa disponer de todos los recursos que se tengan. Lo primero que se tiene que realizar son los lineamientos estratégicos, estos incluyen la misión y visión. Los autores aconsejan que primero hacer una matriz de DOFA y con esa matriz hacer la misión y visión.

El escritor Michael Porter, en su libro “Ventaja Comparativa” habla de tres tipos de estrategias que se pueden implementar.

- Liderazgo en costos.
- Diferenciación.
- Enfoque.

Según la estrategia del plan de negocio y la idea en general del producto, las tres estrategias estarán presentes en el desarrollo del mismo. Existen otros tipos de estrategia pero para este tipo de producto no aplican.

Finalmente la estructura y diseño organizacional permiten identificar los puestos de trabajos y funciones que estos realizaran para que la empresa funcione. Esta parte es de gran importancia para la empresa MAGIC SISTEM S.A.S., ya que el personal será el núcleo de la empresa dado sus características. Aquí también se encuentra el marco legal, que es la forma en que la empresa se identifica frente al gobierno y los otros entes regulatorios del estado. Por el tamaño de la empresa se constituirá como S.A.S frente a la Cámara de Comercio de Barranquilla. Es importante estar siempre acorde a la ley para evitar sanciones innecesarias.

d. Análisis Financiero

Se debe tener en cuenta el análisis financiero que permite determinar si el plan de negocios MAGIC SISTEM S.A.S. es viable y genera utilidades en un periodo inicial de dos años. En él se estudian variables económicas para hacer las proyecciones.

e. Análisis social y ambiental

El análisis social y ambiental enfoca el desarrollo del servicio hacia la responsabilidad social y las contribuciones que la empresa puede hacer a nivel social o medio ambiental.

f. Documentos de soporte.

Todos los documentos que sean parte del proyecto empresarial y que ayuden a entender con más claridad la estrategia a realizar. Estos documentos incluyen registros, portafolio de servicios, Discos CD, Licencias de software, diseño del plan empresarial, listado de clientes, etc.

También es muy importante ver los aspectos motivadores para el momento de crear un plan empresarial, veamos lo que nos dice el Libro "*Los emprendedores no nacen, se hacen*" del célebre escritor Lloyd E. Shefsky

Comience con un sueño.

Los más destacados en la historia del mundo fueron motivados por los sueños. El éxodo de los esclavos judíos de Egipto tuvo éxito porque Moisés, inspirado divinamente, soñó que su gente podía ser libre. La revolución Estadounidense fue

resultado de los sueños de libertad, democracia y justicia del pueblo. Martín Luther King electrizo a su gente con el discurso, “yo tengo un sueño”.

Los emprendedores también han trabajado, incansablemente, en pos de sus sueños: Henry Ford soñó con un auto que todos pudieran darse el lujo de tener. Stephen Jobs soñó con una computadora que fuera amigable para el usuario; Charlie Lubin soñó con un pastel de queso que a nadie disgustara. Edwin Land soñó con una compañía edificada alrededor de una cámara instantánea; y Ray Kroc soñó con vender miles de millones de hamburguesas.

Ahora, usted sabe lo que se requiere para comenzar. Todo lo que se necesita es un sueño.³

Si usted no cree en su sueño, no lo podrá vender.

Al final de cuentas tendrá que venderles su sueño a otros; eso es parte de ser emprendedor. Mi regla es: si usted no cree en su sueño, no podrá venderlo. ¿Cómo cree usted en su sueño? Creer en un sueño implica dos pasos:

- a. Usted debe creer en el sueño.
- b. Usted debe creer que es capaz de sacarlo adelante.

Los empresarios no tienen porque empezar con sueños perfectos, pero deben creer que pueden convertirlos en tales.⁴

³ Del libro: Los Emprendedores no nacen, se hace; de Lloyd E. Shefsky, Editorial Mc Graw Hill, 1997, Pág. 9.

⁴ Del libro: Los Emprendedores no nacen, se hace; de Lloyd E. Shefsky, Editorial Mc Graw Hill, 1997, Pág. 18.

Temor al fracaso.

La gente también deja sueños sin realizar gracias a su temor al fracaso. Este puede sonar como una excusa o un mito, pero es diferente. Los pretextos son preocupaciones acerca de factores que no conoce y cuya validez no verifica. Los mitos son ideas que uno cree y acepta sin saber si se basan en verdades o mentiras. El creer en los mitos es una forma de ingenuidad.³

El miedo al fracaso es diferente. Aun después de que usted investiga los hechos, de manera concienzuda, aprende las verdades y rechaza las mentiras, el miedo al fracaso evita que se convierta en empresario, porque todavía carece de confianza en sí mismo para saber que tendrá éxito. El terror nos lleva a la parálisis.

Irónicamente, ese terror, ese miedo al fracaso se puede convertir en un vehículo para ayudarlo a ponerse en movimiento. Para controlar el miedo al fracaso usted debe, primero, entenderlo.⁵

Prepárese para la oportunidad.

Ahora sabe lo que es ser un emprendedor y lo que tiene que hacer para convertirse en uno: soñar, qué hacer con su sueño, como creérselo, venderlo, concentrarse en el, quedarse con el y convertirlo en realidad. Recuerde las palabras en las calcomanías de las defensas de muchos coches que dicen: “si eres tan listo, ¿Por qué no eres rico?” si ya sabe lo que necesita, el siguiente paso es salir y hacerlo.⁶

⁵ Del libro: Los Emprendedores no nacen, se hace; de Lloyd E. Shefsky, Editorial Mc Graw Hill, 1997, Pág. 55.

⁶ Del libro: Los Emprendedores no nacen, se hace; de Lloyd E. Shefsky, Editorial Mc Graw Hill, 1997, Pág. 139

5.2. NOMBRE DE LA EMPRESA.

MAGIC SISTEM S.A.S.

5.3. TIPO DE EMPRESA

Entidad de sociedad por acciones simplificada (S.A.S), se constituirá mediante escritura pública, después de la creación y aprobación de los estatutos por parte de la cámara de comercio de Barranquilla.

5.4. TIPO DE ACTIVIDAD

Servicio

5.5. SERVICIOS

Venta de servicio de soporte integral tecnológico e informático dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) Mantenimiento, Reparación, soporte y suministro de Hardware-Software, etc.

5.6. VALORES

- Vocación de Servicio

El objetivo es servir y ayudar de una forma espontánea, adoptando una actitud permanente de colaboración hacia los clientes. Con una actitud servicial y de compromiso se transformaran las cosas que parecen insignificantes, pero que van haciendo la vida más ligera y reconfortante.

Con personas serviciales, continuamente atentas y comprometidas, observando y buscando la oportunidad de brindar todas las capacidades humanas para ayudar a solucionar las inquietudes y necesidades del ámbito laboral mostrando iniciativa, capacidad de observación, generosidad y vivir la solidaridad con los demás, haciendo todo aquello que deseamos que hagan por nosotros, viendo en los demás a su otro yo.

- Sensibilidad

Percibir y comprender las necesidades de los clientes, así como la naturaleza de las circunstancias y los ambientes en los que nos desenvolvemos para actuar correctamente en beneficio de todos ellos, lo que implica permanecer en estado de alerta a todo lo que sucede al alrededor y tener la posibilidad de construir un futuro diferente.

- Comunicación

En la organización es muy importante entender y comprender; es un arte que facilita nuestra convivencia y la armonía en todo lugar. El valor de la comunicación ayuda a intercambiar de forma efectiva pensamientos e ideas con los empleados y clientes lo que nos ayuda a crear un ambiente de cordialidad y buscando el enriquecimiento personal de ambas partes.

Expresando lo que pensamos con sinceridad ante todo, delicadeza y claridad para dar a conocer nuestro criterio, siempre dando importancia a las capacidades de los demás y respetando las opiniones de quienes interactúan con la compañía diariamente para lograr un cambio favorable que beneficie a todas y cada una de las personas involucradas con actitud de respeto y sentido de colaboración.

- Alegría

La actitud de MAGIC SISTEM S.A.S. es entregar bienestar a través del cumplimiento del servicio solicitado esta ofrecido con alegría, experimentada desde dentro manifestándola exteriormente con una simple sonrisa o con la expresión serena de la persona, propia de quien sabe apreciar y valorar todo lo que existe a su alrededor.

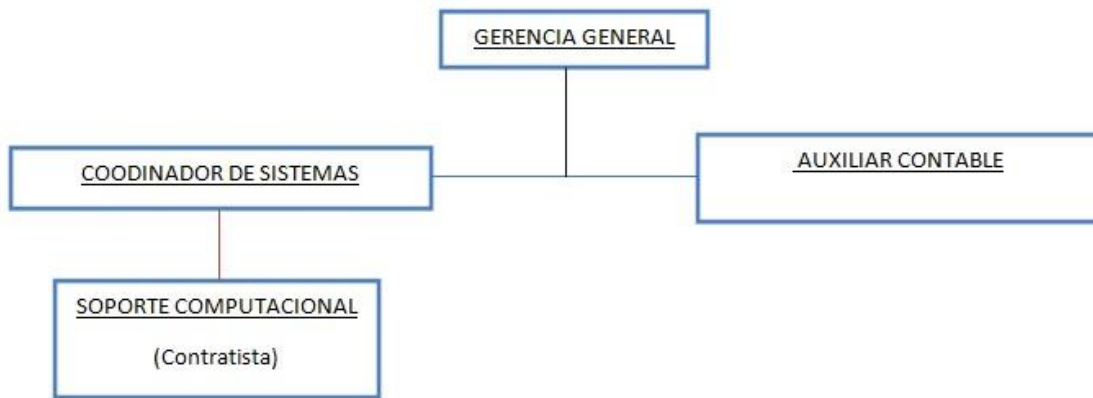
- Capacidad

Dar lo mejor para conformar un excelente equipo de trabajo calificado en las diferentes áreas de los sistemas de cómputo, reforzados con vastos conocimientos, competencias y certificaciones adquiridos por cada uno de los miembros de MAGIC SISTEM S.A.S..

- Compromiso

La responsabilidad de MAGIC SISTEM S.A.S. se basa en garantizar la satisfacción de los clientes en la solución de sus necesidades en forma rápida, ágil y oportuna, a través de asesorías permanentes para aumentar la eficiencia de los procesos que se involucran en las políticas de servicios.

5.7. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



5.8. MISION Y VISION.

La misión es la razón de ser de una organización, es el punto de partida de sus valores y objetivos y consiste en la descripción del porqué existir y cuál es el producto o servicio que se va a ofrecer⁷

La visión es la descripción de hacia dónde se quiere llegar en el mediano y largo plazo, es el futuro deseado por parte de los directivos, accionista y empleados de una organización

A continuación se procede a enunciar la Visión y la Misión de la empresa en estudio con la que mejor se encuentra identificada:

⁷ CHARLES H., Gareth J. (1998). ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA. Colombia: Ed.Mc Graw-, Hill. 3era Edición

MISION

MAGIC SISTEM S.A.S. será una empresa de servicios de soporte tecnológico computacional a nivel de empresas mipymes en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla; llevando atención, conocimiento informático y tecnología de óptima calidad; con una atención al cliente en un excelente tiempo y con precios competitivos. Utilizando la mejor tecnología de punta y con un equipo humano calificado comprometido con el mejoramiento continuo para el bienestar de los clientes y empleados.

VISION

En el año 2015, MAGIC SISTEM S.A.S. llegara a ser una empresa exitosa y con miras al buen desarrollo tecnológico en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla., mejorando continuamente y manteniendo un nivel de liderazgo. Tendiendo a expandirse a otras regiones del Atlántico he incorporando más tecnología y valores agregados para un mejor y amplio desarrollo.

5.9. FILOSOFIA Y CULTURA.

MAGIC SISTEM S.A.S. es una empresa con sentido humano y de pertenencia que se preocupa por la tecnología de las mipymes.

5.10. LOGO INSTITUCIONAL.



Marca o Icono representativo con la cual se identifica la empresa: Magic (Mágico) Sistem (Sistema) y la estrella corresponde al brillo, importancia y la luz propia que genera la empresa.

5.11. MARCO HISTORICO.

HISTORIA DE LOS COMPUTADORES.

Por siglos los hombres han tratado de usar fuerzas y artefactos de diferente tipo para realizar sus trabajos, para hacerlos más simples y rápidos. La historia conocida de los artefactos que calculan o computan, se remonta a muchos años antes de Jesucristo.

Dos principios han coexistido respecto a este tema. Uno es usar cosas para contar, ya sea los dedos, piedras, conchas, semillas. El otro es colocar esos objetos en posiciones determinadas. Estos principios se reunieron en el ábaco, instrumento que sirve hasta el día de hoy, para realizar complejos cálculos aritméticos con enorme rapidez y precisión.

En el Siglo XVII en occidente se encontraba en uso la regla de cálculo, calculadora basada en las investigaciones de Nappier, Gunther y Bissaker. John Napier (1550-1617) descubre la relación entre series aritmética y geométricas, creando tablas que llama logaritmos. Edmund Gunter se encarga de marcar los logaritmos de Napier en líneas. Bissaker por su parte coloca las líneas de Napier y Gunter

sobre un pedazo de madera, creando de esta manera la regla de cálculo. Durante más de 200 años, la regla de cálculo es perfeccionada, convirtiéndose en una calculadora de bolsillo, extremadamente versátil.

Por el año 1700 las calculadoras numéricas digitales, representadas por el ábaco y las calculadoras análogas representadas por la regla de cálculo, eran de uso común en toda Europa.

La primera máquina de calcular mecánica, un precursor del ordenador digital, fue inventada en 1642 por el matemático francés Blaise Pascal. Aquel dispositivo utilizaba una serie de ruedas de diez dientes en las que cada uno de los dientes representaba un dígito del 0 al 9. Las ruedas estaban conectadas de tal manera que podían sumarse números haciéndolas avanzar el número de dientes correcto. En 1670 el filósofo y matemático alemán Gottfried Wilhelm Leibniz perfeccionó esta máquina e inventó una que también podía multiplicar.

El inventor francés Joseph Marie Jacquard, al diseñar un telar automático, utilizó delgadas placas de madera perforadas para controlar el tejido utilizado en los diseños complejos. Durante la década de 1880 el estadístico estadounidense Herman Hollerith concibió la idea de utilizar tarjetas perforadas, similares a las placas de Jacquard, para procesar datos. Hollerith consiguió compilar la información estadística destinada al censo de población de 1890 de Estados Unidos mediante la utilización de un sistema que hacía pasar tarjetas perforadas sobre contactos eléctricos.

La máquina analítica

También en el siglo XIX el matemático e inventor británico Charles Babbage elaboró los principios de la computadora digital moderna. Inventó una serie de máquinas, como la máquina diferencial, diseñadas para solucionar problemas matemáticos complejos. Muchos historiadores consideran a Babbage y a su socia,

la matemática británica Augusta Ada Byron (1815-1852), hija del poeta inglés Lord Byron, como a los verdaderos inventores de la computadora digital moderna. La tecnología de aquella época no era capaz de trasladar a la práctica sus acertados conceptos; pero una de sus invenciones, la máquina analítica, ya tenía muchas de las características de un ordenador moderno. Incluía una corriente, o flujo de entrada en forma de paquete de tarjetas perforadas, una memoria para guardar los datos, un procesador para las operaciones matemáticas y una impresora para hacer permanente el registro.

Primeros Ordenadores

Los ordenadores analógicos comenzaron a construirse a principios del siglo XX. Los primeros modelos realizaban los cálculos mediante ejes y engranajes giratorios. Con estas máquinas se evaluaban las aproximaciones numéricas de ecuaciones demasiado difíciles como para poder ser resueltas mediante otros métodos. Durante las dos guerras mundiales se utilizaron sistemas informáticos analógicos, primero mecánicos y más tarde eléctricos, para predecir la trayectoria de los torpedos en los submarinos y para el manejo a distancia de las bombas en la aviación.

Ordenadores electrónicos

1944 marca la fecha de la primera computadora, al modo actual, que se pone en funcionamiento. Es el Dr. Howard Aiken en la Universidad de Harvard, Estados Unidos, quien la presenta con el nombre de Mark I. Es esta la primera máquina procesadora de información. La Mark I funcionaba eléctricamente, instrucciones e información se introducen en ella por medio de tarjetas perforadas y sus componentes trabajan basados en principios electromecánicos. A pesar de su peso superior a 5 toneladas y su lentitud comparada con los equipos actuales, fue la primera máquina en poseer todas las características de una verdadera computadora.

La primera computadora electrónica fue terminada de construir en 1946, por J.P.Eckert y J.W.Mauchly en la Universidad de Pensilvania, U.S.A. y se le llamó ENIAC. Con ella se inicia una nueva era, en la cual la computadora pasa a ser el centro del desarrollo tecnológico, y de una profunda modificación en el comportamiento de las sociedades.

Durante la II Guerra Mundial (1939-1945), un equipo de científicos y matemáticos que trabajaban en Bletchley Park, al norte de Londres, crearon lo que se consideró el primer ordenador digital totalmente electrónico: el Colossus. Hacia diciembre de 1943 el Colossus, que incorporaba 1.500 válvulas o tubos de vacío, era ya operativo. Fue utilizado por el equipo dirigido por Alan Turing para descodificar los mensajes de radio cifrados de los alemanes. En 1939 y con independencia de este proyecto, John Atanasoff y Clifford Berry ya habían construido un prototipo de máquina electrónica en el Iowa State College (EEUU). Este prototipo y las investigaciones posteriores se realizaron en el anonimato, y más tarde quedaron eclipsadas por el desarrollo del Calculador e integrador numérico electrónico (en inglés ENIAC, Electronic Numerical Integrator and Computer) en 1945. El ENIAC, que según se demostró se basaba en gran medida en el ordenador Atanasoff-Berry (en inglés ABC, Atanasoff-Berry Computer), obtuvo una patente que caducó en 1973, varias décadas más tarde.

El ENIAC contenía 18.000 válvulas de vacío y tenía una velocidad de varios cientos de multiplicaciones por minuto, pero su programa estaba conectado al procesador y debía ser modificado manualmente. Se construyó un sucesor del ENIAC con un almacenamiento de programa que estaba basado en los conceptos del matemático húngaro-estadounidense John Von Neumann. Las instrucciones se almacenaban dentro de una llamada memoria, lo que liberaba al ordenador de las limitaciones de velocidad del lector de cinta de papel durante la ejecución y permitía resolver problemas sin necesidad de volver a conectarse al ordenador.

A finales de la década de 1950 el uso del transistor en los ordenadores marcó el advenimiento de elementos lógicos más pequeños, rápidos y versátiles de lo que permitían las máquinas con válvulas. Como los transistores utilizan mucha menos energía y tienen una vida útil más prolongada, a su desarrollo se debió el nacimiento de máquinas más perfeccionadas, que fueron llamadas ordenadores o computadoras de segunda generación. Los componentes se hicieron más pequeños, así como los espacios entre ellos, por lo que la fabricación del sistema resultaba más barata.

Circuitos integrados

A finales de la década de 1960 apareció el circuito integrado (CI), que posibilitó la fabricación de varios transistores en un único sustrato de silicio en el que los cables de interconexión iban soldados. El circuito integrado permitió una posterior reducción del precio, el tamaño y los porcentajes de error. El microprocesador se convirtió en una realidad a mediados de la década de 1970, con la introducción del circuito de integración a gran escala (LSI, acrónimo de Large Scale Integrated) y, más tarde, con el circuito de integración a mayor escala (VLSI, acrónimo de Very Large Scale Integrated), con varios miles de transistores interconectados soldados sobre un único sustrato de silicio.

HISTORIA DE LOS COMPUTADORES PERSONALES.

La historia de los computadores personales comenzó en los años 1970. Un computador personal está orientado al uso individual y se diferencia de un computador mainframe, donde las peticiones del usuario final son filtradas a través del personal de operación o un sistema de tiempo compartido, en el cual un procesador grande es compartido por muchos individuos. Después del desarrollo del microprocesador, los computadores personales llegaron a ser más económicos y se popularizaron. Los primeros computadores personales, generalmente

llamados microcomputadores, fueron vendidos a menudo como kit electrónicos y en números limitados. Fueron de interés principalmente para los aficionados y técnicos.

INGRESO DEL PRIMER COMPUTADOR A COLOMBIA

Cuando el primer computador llegó al país, el 3 de marzo de 1957, la informática era una disciplina desconocida, una verdadera ciencia oculta en Colombia y en la mayor parte del mundo. El enorme IBM 650 fue traído por Bavaria, la empresa pionera en la sistematización en el país. Eran los tiempos de los mainframes, grandes máquinas que pesaban toneladas y que se consideraban a la sazón lo más avanzado de la tecnología del siglo XX.

No se había inventado entonces el transistor y los computadores estaban compuestos de tubos de vacío. Tampoco existían los discos duros, ni los disquetes, sino que la información se almacenaba en tarjetas perforadas y la memoria era un tambor en forma cilíndrica recubierto de una superficie magnética que permitía procesar la información representada en las tarjetas. Obviamente no había tampoco pantallas electrónicas, ni ratón. De esta maravilla de la época llegaron rápidamente varias unidades en los meses siguientes. Coltejer adquirió una ese mismo año y en 1958 las Empresas Públicas de Medellín y Ecopetrol se montaron en el bus de la sistematización con la IBM 650.

En 1961 Fabricato adquirió un IBM 1401, el primer computador con transistores que llegó al país, con el que Colombia entró en lo que se conoce como la segunda generación de la industria informática.

Las universidades empezaron a recibir poco a poco los beneficios de la computación, en la mayoría de casos por donaciones de la empresa privada. De hecho, los dos primeros IBM 650 fueron a parar a las universidades Nacional y los

Andes, en donde se crearon los primeros grupos de trabajo en sistemas informáticos de la academia colombiana.

Pero posiblemente el momento clave de la historia computacional del país se halla más adelante, en 1980, cuando un grupo de profesionales abraza de modo pionero y demostrando gran visión tecnológica, la propuesta aún en pañales a escala internacional de comercializar microcomputadores. Manuel Dávila, ingeniero de sistemas de la Universidad de los Andes, junto con el matemático Iván Obregón fundaron ese año Microtek, la primera compañía formal de importación de microcomputadores establecida en el país. Obtuvieron la representación comercial de la marca RadioShack y aventajaron en unos meses a Apple, que también inició operaciones oficiales ese mismo año, por iniciativa de Germán Arciniegas. Dávila es fundamentalmente un desarrollador de software y fue el creador del primer paquete de software administrativo hecho en Colombia, que se vendía junto con la máquina, a razón de 650.000 pesos el microcomputador y 90.000 pesos el programa contable.

Los microcomputadores fueron las máquinas que precedieron al popular PC de hoy día y marcaron el camino que habría de masificar 20 años después la computación en el planeta. Entre 1980 y 1983 se establecieron en Colombia diferentes representaciones comerciales de las marcas que entonces disputaban el mercado internacional, como NEC (a través de Carvajal S.A.), Commodore, Durango, HP, Texas Instruments y la que impondría a escala mundial el formato dominante de la industria computacional, IBM y su famoso PC.

La restricción a las importaciones acaecida en 1983 durante el gobierno de Belisario Betancur llevó a la quiebra a Microtek y a la mayoría de sus rivales, y solo quedaron en el mercado las grandes marcas, especialmente IBM.

Entre las primeras empresas que decidieron adquirir microcomputadores y sistematizar su gestión en 1980 figuran Jorge Barón Televisión, Supermercados

Pomona, Viajes Oganessof, Rica Rondo e Inpahu, que no dudaron en sumarse a la onda tecnológica que empezaba a abrirse paso.

Los años 90 trajeron vientos más refrescantes aún, especialmente la Internet, a la que el país se conectó oficialmente desde 1995 gracias a gestiones del ingeniero Hugo Sin y su equipo de trabajo de la Universidad de los Andes.

En la actualidad, la penetración de Internet en el país es de aproximadamente el 5 por ciento y uno de cada dos mil colombianos tiene un PC. Son tasas muy bajas si se compara con las de países desarrollados, pero suficientes para que Colombia se ubique en el cuarto lugar del mercado tecnológico latinoamericano, detrás de Brasil, México y Argentina. Curiosamente, a principios de la década del 80, cuando llegó el PC al país, en Colombia había una pequeña pero dinámica comunidad de desarrolladores de software que aspiraba desempeñar un papel en esa industria naciente. Pero las tendencias internacionales y las políticas macroeconómicas terminaron arrinconando al país en el papel de consumidor de paquetes tecnológicos importados, a pesar de que, en palabras de Manuel Dávila, "está demostrado que para desarrollar la industria del 'software' no se requiere ser un país desarrollado, lo que se necesitan son políticas y decisiones".

HISTORIA Y EVOLUCION DEL MANTENIMIENTO.

Desde el principio de los tiempos, el Hombre siempre ha sentido la necesidad de mantener su equipo, aún las más rudimentarias herramientas o aparatos. La mayoría de las fallas que se experimentaban eran el resultado del abuso y esto sigue sucediendo en la actualidad. Al principio solo se hacía mantenimiento cuando ya era imposible seguir usando el equipo. A eso se le llamaba "*Mantenimiento de Ruptura o Reactivo*"

Fue hasta 1950 que un grupo de ingenieros japoneses iniciaron un nuevo concepto en mantenimiento que simplemente seguía las recomendaciones de los fabricantes de equipo acerca de los cuidados que se debían tener en la operación y mantenimiento de máquinas y sus dispositivos.

Esta nueva tendencia se llamó "*Mantenimiento Preventivo*". Como resultado, los gerentes de planta se interesaron en hacer que sus supervisores, mecánicos, electricistas y otros técnicos, desarrollaran programas para lubricar y hacer observaciones clave para prevenir daños al equipo.

Aún cuando ayudó a reducir pérdidas de tiempo, el Mantenimiento Preventivo era una alternativa costosa. La razón: Muchas partes se reemplazaban basándose en el tiempo de operación, mientras podían haber durado más tiempo. También se aplicaban demasiadas horas de labor innecesariamente.

Los tiempos y necesidades cambiaron, en 1960 nuevos conceptos se establecieron, "Mantenimiento Productivo" fue la nueva tendencia que determinaba una perspectiva más profesional. Se asignaron más altas responsabilidades a la gente relacionada con el mantenimiento y se hacían consideraciones acerca de la confiabilidad y el diseño del equipo y de la planta. Fue un cambio profundo y se generó el término de "Ingeniería de la Planta" en vez de "Mantenimiento", las tareas a realizar incluían un más alto nivel de

conocimiento de la confiabilidad de cada elemento de las máquinas y las instalaciones en general.

Diez años después, tomó lugar la globalización del mercado creando nuevas y más fuertes necesidades de excelencia en todas las actividades. Los estándares de "Clase Mundial" en términos de mantenimiento del equipo se comprendieron y un sistema más dinámico tomó lugar. TPM es un concepto de mejoramiento continuó que ha probado ser efectivo. Primero en Japón y luego de vuelta a América (donde el concepto fue inicialmente concebido, según algunos historiadores). Se trata de participación e involucramiento de todos y cada uno de los miembros de la organización hacia la optimización de cada máquina.

Esta era una filosofía completamente nueva con un planteamiento diferente y que se mantendrá constantemente al día por su propia esencia. Implica un mejoramiento continuo en todos los aspectos y se le denominó TPM.

Tal como lo vimos en la definición, TPM son las siglas en inglés de "Mantenimiento Productivo Total", también se puede considerar como "Mantenimiento de Participación Total" o "Mantenimiento Total de la Productividad".

El propósito es transformar la actitud de todos los miembros de la comunidad industrial. Toda clase y nivel de trabajadores, operadores, supervisores, ingenieros, administradores, quedan incluidos en esta gran responsabilidad. La "Implementación de TPM" es un objetivo que todos compartimos. También genera beneficios para todos nosotros. Mediante este esfuerzo, todos nos hacemos responsables de la conservación del equipo, el cual se vuelve más productivo, seguro y fácil de operar, aún su aspecto es mucho mejor. La participación de gente que no está familiarizada con el equipo enriquece los resultados pues en muchos casos ellos ven detalles que pasan desapercibidos para quienes vivimos con el equipo todos los días.

HISTORIA EMPRESA MANSISTEM S.A.

Esta empresa se inicio en el año 2000 y comenzó a operar en una casa del barrio el Prado de la ciudad de Barranquilla, sus fundadores y dueños son el señor Luis Ángel Hernan y Guillermo Diaz, estos empresarios iniciaron con un capital de dos millones de pesos únicamente, unos pocos activos fijos, con ocho técnicos de computadores, un técnico electrónico, una mujer de mucha confianza que tenía tres cargos en uno (algunas veces de secretaria, contadora y ejecutiva de ventas), y con muchos sueños y optimismo de poder seguir adelante con su negocio. Los señores Hernan y Diaz se encargaban de buscar clientes y contactos para vender el servicio y también de los proveedores.

Estas personas comenzaron vendiendo sus servicios en pequeñas empresas y en empresas del estado mediante la participación de licitaciones, con el transcurso del tiempo llegaron a prestar servicio en algunas universidades, como por ejemplo la universidad del norte y la autónoma, también llegaron a los grandes almacenes como las olímpicas.

La empresa fue creciendo hasta el punto que tuvieron que buscar otro lugar para colocar la oficina ya que la actual no poseía el suficiente espacio para el personal, de 8 personas pasaron a 20 empleados.

MANSISTEM S.A ofrece servicios integrales de soluciones informáticas tales como: Redes, computadores, personal Outsourcing, instalación de video cámaras, venta de partes y valores agregados.

Con el transcurso del tiempo el señor Guillermo Diaz vendió sus acciones al señor Luis Hernan y este siguió solo con la compañía;: hoy en día MANSISTEM S.A tiene operaciones en diversas ciudades de Colombia y posee una sucursal a nivel internacional en el país de Costa Rica.

“Como se puede apreciar, la iniciativa del emprendimiento nace de las ilusiones de las personas y la voluntad de surgir en la vida, no se requiere necesariamente de un capital millonario para iniciar una empresa”.

5.12. MARCO LEGAL.

CONSTITUCION POLITICA DE COLOMBIA de 1991

ARTICULO 25 El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas.

ARTICULO 26 Toda persona es libre de escoger profesión u oficio. La ley podrá exigir títulos de idoneidad. Las autoridades competentes inspeccionarán y vigilarán el ejercicio de las profesiones. Las ocupaciones, artes y oficios que no exijan formación académica son de libre ejercicio, salvo aquellas que impliquen un riesgo social.

CODIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO

ARTICULO 9o. PROTECCION AL TRABAJO El trabajo goza de la protección del Estado, en la forma prevista en la Constitución Nacional y las leyes. Los funcionarios públicos están obligados a prestar a los trabajadores una debida y oportuna protección para la garantía y eficacia de sus derechos, de acuerdo con sus atribuciones.

ARTICULO 11. DERECHO AL TRABAJO Toda persona tiene derecho al trabajo y goza de libertad para escoger profesión u oficio, dentro de las normas prescritas por la Constitución y la Ley.

5.13. MARCO CONCEPTUAL

Administración: Es la ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, el conocimiento, etc) de la organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo esto de los fines perseguidos por la organización.

Carrera Administrativa: Conforme a los términos de la ley 27 de 1992, la carrera administrativa es un sistema técnico de administración de personal, que tiene por objeto garantizar la eficiencia de la administración pública y ofrecer a todos los colombianos igualdad de oportunidades, la capacitación, la estabilidad de sus empleos y la oportunidad de ascender en la carrera, conforme a los procedimientos establecidos para ellos.

Emprendimiento: Es habitual emplear este término para designar a una «persona que crea una empresa» o a alguien quien empieza un proyecto por su propia iniciativa. Se ha sugerido que el “ser emprendedor” es una de las cualidades esenciales de un empresario, junto con la innovación y la capacidad de organización y gestión.

Empresa: La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos

semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital).

Hardware: Equipo físico empleado para la alimentación, el procesamiento y las salidas de un sistema de información.

Implementar: Poner en funcionamiento, aplicar los métodos y medidas necesarios para llevar algo a cabo.

Implementación de tecnología informática: Es una especialización de la Gerencia de Proyectos, donde se tienen en cuenta factores propios de los proyectos informáticos como la reacción al cambio y a la necesidad de cambios en procedimientos operativos. La experiencia en el manejo de proyectos informáticos es factor crítico de éxito en este tipo de proyectos.

Informática: La informática es el tratamiento automático de la información. De una manera más precisa se puede definir como la disciplina que formando parte de la cibernética, se refiere al tratamiento racional de la información por medios automáticos.

Mantenimiento: El Mantenimiento es una profesión que se dedica a la conservación de equipo de producción, para asegurar que éste se encuentre constantemente y por el mayor tiempo posible, en óptimas condiciones de confiabilidad y que sea seguro de operar.

Negocio: Cualquier ocupación, empleo o trabajo. Todo lo que es objeto o materia de una ocupación lucrativa o de interés.

Mipymes: Micro, pequeña y mediana empresa son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una cantidad de personal.

Red de computadoras: Una red de computadoras, también llamada red de ordenadores, red de comunicaciones de datos o red informática, es un conjunto de equipos informáticos y software conectados entre sí por medio de dispositivos físicos que envían y reciben impulsos eléctricos, ondas electromagnéticas o cualquier otro medio para el transporte de datos, con la finalidad de compartir información, recursos y ofrecer servicios.

Servicio: Es el conjunto de actividades realizadas por una empresa para responder a las necesidades del cliente. De esta forma, el servicio podría definirse como un bien no material. Por lo tanto, los proveedores de servicios no suelen manejar grandes materias primas y cuentan con pocas restricciones. Por el otro lado, su principal valor es la experiencia. Cabe destacar que los proveedores de servicios forman lo que se conoce como el sector terciario de la industria.

Servicio a domicilio: Son todos aquellos servicios o actividades que se prestan directamente en un hogar o en alguna empresa sin que estos tengan que acudir hasta la empresa prestadora de servicios.

Servicios técnicos: Se entienden como la asesoría dada mediante contrato de prestación de servicios incorporales, para la utilización de conocimientos tecnológicos aplicados por medio del ejercicio de un arte o técnica, sin que implique la transferencia de conocimientos.

Sistema: Un sistema es un objeto compuesto cuyos componentes se relacionan con al menos algún otro componente; puede ser material o conceptual.

Sistemas de Información: Conjunto de componentes interrelacionados que nos permitan capturar, procesar almacenar y distribuir la información para apoyar la toma de decisión y el control en una empresa.

Software: El software, el soporte lógico o el programa para computador ha sido definido como una serie de instrucciones escritas que, traducidas en impulsos electrónicos interpretables por los circuitos de un computador, indican a este las funciones que debe cumplir procesando informaciones. Conjunto de datos e instrucciones destinados a producir información, que permiten controlar el funcionamiento del hardware y lo habilitan para cumplir determinados resultados.

Tecnología: Es el conjunto de conocimientos técnicos, ordenados científicamente, que permiten diseñar y crear bienes y servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y satisfacer tanto las necesidades esenciales como los deseos de las personas.

Trabajo: Es toda actividad humana libre, ya sea material o intelectual, permanente o transitoria, que una persona natural ejecuta conscientemente al servicio de otra, y cualquiera que sea su finalidad, siempre que se efectúe en ejecución de un contrato de trabajo.

Usuario: En informática, un usuario es un individuo que utiliza una computadora, sistema operativo, servicio o cualquier sistema informático. Por lo general es una única persona.

6. TIPO Y CARACTERISTICAS DE LA INVESTIGACION

6.1. AREA TEMATICA

Creación y administración de empresa

6.2. INVESTIGACION PROPUESTA

Esta investigación será de corte Descriptivo y Explorativo porque tiene como objetivo primordial evaluar las posibles viabilidades de una empresa de soporte técnico para dar soluciones a las problemáticas de Software y Hardware.

Descriptiva porque se puede analizar un grupo o población que están siempre trabajando en áreas donde se requiere de equipos de cómputo y redes, cuando realizan tareas como profesionales administradores, contadores, arquitectos, o alumnos.

Exploratorio porque permite que el investigador se familiarice con nuevas formas y maneras de prestar un servicio a pequeñas y medianas empresas, con la idea de innovación y creación de mejoramientos permanentes.

6.3. VARIABLES DE LA INVESTIGACION.

Las variables de una investigación constituyen aquellos elementos que la definen, de acuerdo con los objetivos de la misma. Según Arias F. (1997)⁸, define a las variables como cualidades susceptibles de sufrir cambios. Específicamente, el conjunto de variables consiste, por lo tanto, una serie de características por estudiar, definidas de forma operacional, es decir en función de sus indicadores o unidades de medida.

Sobre la base de este planteamiento, en un trabajo de investigación, es preciso expresar las características y elementos que se estudian en función de las variables que definen los mismos. A continuación se presenta el cuadro de variables.

- Capital.

Dentro de esta variable se puede obtener el Capital de fuerza de trabajo o Capital Humano, reflejado en el salario del empleado, el cual varía anualmente o de acuerdo a las circunstancias.

- Precios.

En esta aparte se presentan las variables de precios del mercado y cantidades referente a los Mantenimientos preventivos, correctivos y diagnósticos para el sistema de computación.

⁸ Arias, F. (1997). El Proyecto de Investigación. (3° Edición)

7. DISEÑO METODOLOGICO

7.1. METODO EXPLORATIVO

Al explorar e investigar la metodología del plan de negocio se debe tener en cuenta instrumentos que sirvan para fortalecer el desarrollo de un estudio de mercado, en la parte administrativa, técnico, financiero, y económico por medio de fuentes similares; utilizando así diferentes técnicas que permitieron la recolección y obtención de información, esto con el fin de tener suficientes datos para la toma de decisiones y la puesta en marcha de las actividades que apoyan el proyecto.

Al observar que en la ciudad de Barranquilla se pueden identificar un número importante de Mipymes que no prestan soporte computacional a sus equipos como debe realizarse, esto permite que el proyecto empresarial desarrollarle un sistema integral ajustado a las políticas informáticas que toda empresa hoy en día por obligación debe tener y de esta manera ir creciendo y ganando clientes para esta compañía.

De las empresas pequeñas que existen no todas tienen servicios de outsourcing para el funcionamiento de sus trabajos y actividades, se evidencia que existen muchos clientes que pueden solicitar el servicio a MAGIC SISTEM S.A.S. y de esta manera manejar un precio estable y competitivo, y una muy buena garantía del soporte realizado a sus equipos.

Existe la preocupación porque mediante la investigación que se realizó a través de las encuestas (ver anexos) se encontraron que pequeñas y medianas empresas poseen una cantidad aproximada de 5 a 20 equipos, que manejan diariamente información y recursos tecnológicos, pero que por desconocimiento o descuido administrativo no cuentan con una infraestructura sistemática fuerte, sino más bien débil y frágil.

7.2. FUENTES DE INFORMACION

7.2.1. FUENTES PRIMARIAS

Para las fuentes primarias se realizaron:

- Entrevistas a pequeños negocios que prestan servicios técnicos de computadores en los locales del centro comercial Parque Central de la ciudad de Barranquilla.
- Entrevistas a usuarios que llagan a los locales del centro comercial Parque Central de la ciudad de Barranquilla.
- Encuesta a cien (100) Mipymes.

Para evidencias ver los Anexos

7.2.2. COMPLEMENTO DE ESTUDIO DE MERCADO

Para complementar el estudio de mercados de este proyecto se recurrió a revistas económicas, periódicos, noticias y al internet para ampliar la información y de esta manera estar actualizados y tener resultados para implementar en el plan de negocios.

7.3. ENCUESTAS

Este instrumento fue muy importante para conocer más a fondo un mercado existente de micro, pequeñas y medianas empresas en el Distrito Especial,

Industrial y Portuario de Barranquilla.; por lo cual, se diseñó una serie de preguntas que nos ayudo a conocer la situación actual del sector económico en donde estamos ingresando y también la opinión personal.

Población: 639 Empresas Mipyme (Ver registro anexos de empresas)

Muestra utilizada: 100 empresas Mipyme (Ver anexos encuestas)

Porcentaje encuestados de la muestra: 16%

- **Análisis e interpretación de resultados**

Para desarrollar los porcentajes (%) se realizó la siguiente fórmula:

$(\text{Área Encuestada} / \text{Total Encuestados}) \times 100\%$

Ej.: ¿TIENE EN SU CASA EQUIPO DE COMPUTACION?

$(10 \text{ (SI)}/100) \times 100\% = 100\%$

$(0 \text{ (NO)}/100) \times 100\% = 0\%$

ENCUESTA MIPYMES

¿TIENE DEPARTAMENTO DE SISTEMAS EN SU COMPAÑÍA?

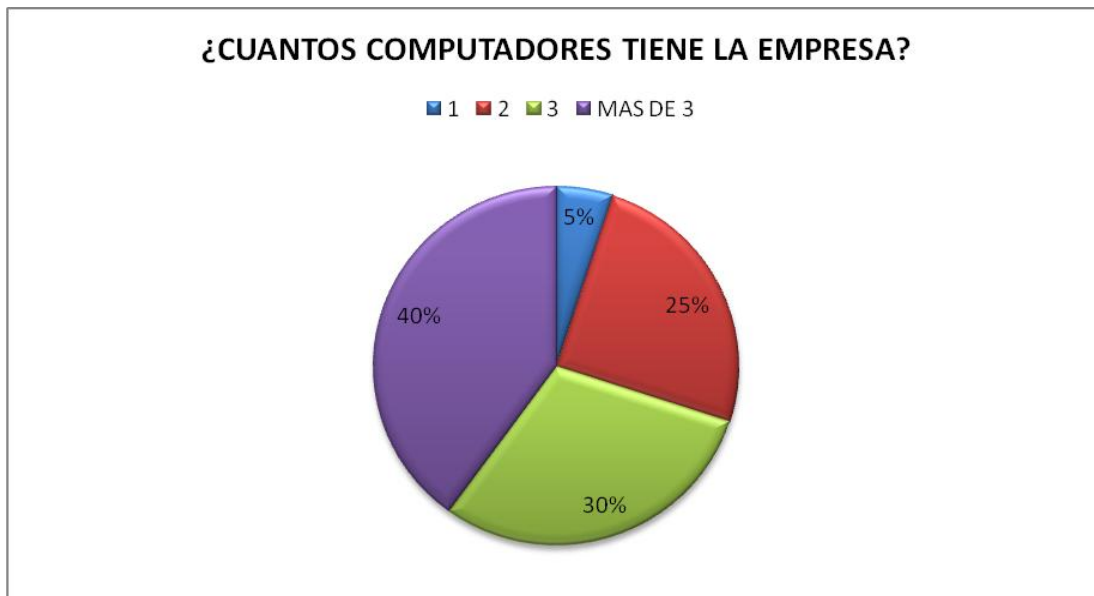
DEPTO SISTEMAS	FRECUENCIA	%	TOTAL
SI	10	10	10
NO	90	90	90
TOTAL	100	100	100



En esta etapa de la investigación de las empresas MIPYMES, la mayoría no posee un departamento de sistemas con un 90%, mientras que un pequeño grupo si lo tiene y esta con el 10%.

¿CUANTOS COMPUTADORES TIENE LA EMPRESA?

COMPUTADORES	FRECUENCIA	%	TOTAL
1	5	5	5
2	25	25	25
3	30	30	30
MAS DE 3	40	40	40
TOTAL	100	100	100

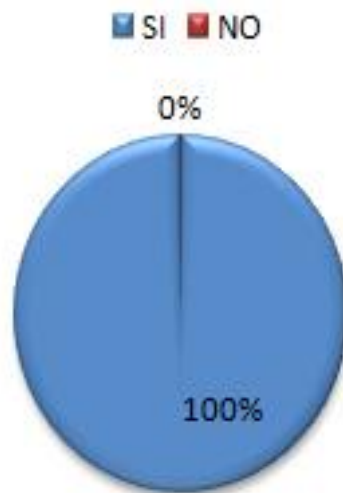


Los resultados de las encuestas indican que muchas empresas tienen más de 3 equipos (40%), eso quiere decir que son empresas que dependen de los PC.

¿POSEE SISTEMA DE RED DE DATOS LA COMPAÑÍA?

SISTEMA DE RED	FRECUENCIA	%	TOTAL
SI	100	100	100
NO	0	0	0
TOTAL	100	100	100

¿POSEE SISTEMA DE RED DE DATOS LA COMPAÑÍA?



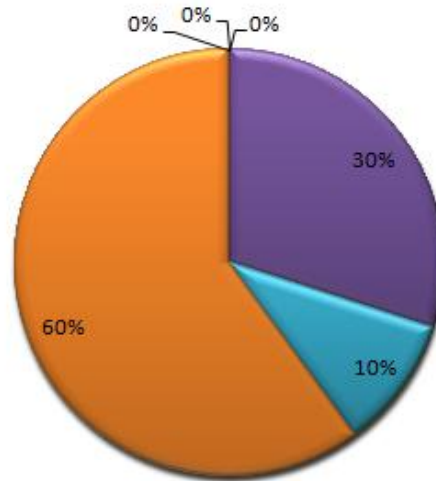
Se puede analizar que las empresas encuestadas todas poseen un sistema de red (100%), ya que tienen que compartir archivos, impresoras y sobre todo la utilidad del internet.

¿CADA CUANTO REALIZAN SOPORTE Y MANTENIEMIENTOS A LOS PC E IMPRESORAS DE LA EMPRESA?

TIEMPO MANTTO	FRECUENCIA	%	TOTAL
MENSUAL	0	0	0
BI MENSUAL	0	0	0
TRIMESTRAL	0	0	0
SEMESTRAL	30	30	30
ANUAL	10	10	10
NUNCA	60	60	60
TOTAL	100	100	100

¿CADA CUANTO REALIZAN SOPORTE Y MANTENIEMIENTOS A LOS PC E IMPRESORAS DE LA EMPRESA?

■ MENSUAL ■ BI MENSUAL ■ TRIMESTRAL ■ SEMESTRAL ■ ANUAL ■ NUNCA



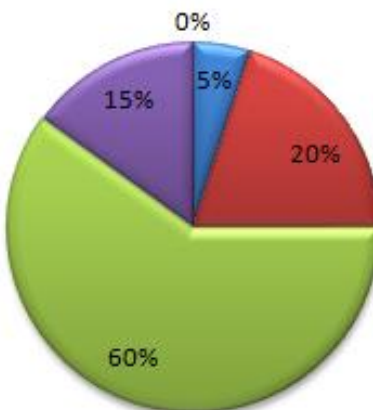
Los datos obtenidos manifiestan que un 60% nunca realiza mantenimientos a sus equipos de computo ni a sus impresoras y que un pequeño grupo de MIPYMES las realiza.

¿CUANDO TIENE FALLAS EN SUS EQUIPOS DE COMPUTOS, IMPRESORAS O RED,
A QUIEN ACUDE?

A QUIEN ACUDE	FRECUENCIA	%	TOTAL
AMIGO	5	5	5
FAMILIAR	20	20	20
TECNICO PC	60	60	60
EMPRESA SOPORTE	15	15	15
CAMBIA EQUIPO	0	0	0
TOTAL	100	100	100

¿CUANDO TIENE FALLAS EN SUS EQUIPOS DE
COMPUTOS, IMPRESORAS O RED, A QUIEN ACUDE?

■ AMIGO ■ FAMILIAR ■ TECNICO PC ■ EMPRESA SOPORTE ■ CAMBIA EQUIPO

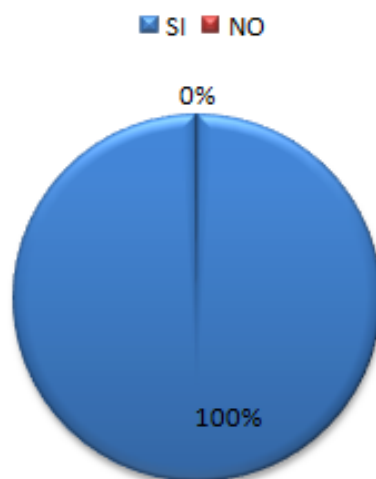


La encuesta indica que las MIPYMES contratan técnicos de computadores eventualmente para que les solucione sus problemas informáticos (60%), también se evidencia que la familia de los empresarios ayuda a solucionar estos problemas (20%).

¿LE GUSTARIA TENER A SU SERVICIO UNA EMPRESA OUTSOURCING QUE SE PREOCUPE POR EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE SUS EQUIPOS Y SISTEMAS?:

SERVICIO OUTSOURCING	FRECUENCIA	%	TOTAL
SI	100	100	100
NO	0	0	0
TOTAL	100	100	100

¿LE GUSTARIA TENER A SU SERVICIO UNA EMPRESA OUTSOURCING QUE SE PREOCUPE POR EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE SUS EQUIPOS Y SISTEMAS?



Las MIPYMES desean tener una empresa que se preocupe por sus computadores y los revise, con un resultado del 100%.

8. CAPITULOS

8.1. CAPITULO I. MERCADEO.

8.1.1. INVESTIGACION DE MERCADO.

8.1.1.1 ANALISIS DEL SECTOR.

La empresa se encuentra situada en el sector de las Tics (Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones).

Según el plan del ministerio de comunicaciones la Visión Colombia 2019 – Infraestructura para el desarrollo y sociedad informada “En 2019, el sector telecomunicaciones debe ser uno de los principales impulsores del crecimiento económico y del desarrollo social del país, y contribuir a una sociedad informada, conectada e integrada al entorno global”

La visión estratégica de este sector se ha traducido en 6 metas:

- Adaptar el marco normativo e institucional a la convergencia tecnológica y promover la competencia.
- Preparar al sector para la globalización de servicios.
- Garantizar niveles apropiados de acceso y servicio universal.
- Lograr coberturas de servicios de voz y datos (Internet), acordes con las metas de desarrollo económico del país.
- Disponer de una infraestructura moderna y confiable para la televisión pública.
- Contar con un sector postal eficiente e integrado a la economía global.

Los ejes de la política del plan de gobierno en TIC de 2010 a 2014 son:

Educación, Salud, Justicia, Competitividad empresarial.

Según los resultados del 2008 se ha tenido un avance positivo en el cumplimiento del plan, teniendo como desafíos nacionales en TIC:

- Desarrollar un marco institucional y normativo que priorice el liderazgo en TIC y que sea eficaz en la maximización del bienestar social de los colombianos.
- Apostar decididamente a sectores de TIC incentivadores del crecimiento y a la transversalidad de las TIC en el sector productivo.
- Ampliar el uso y apropiación de las TIC en la vida cotidiana y productiva del ciudadano, las empresas y el gobierno.
- Constituir a Colombia en polo latinoamericano de formación, investigación e innovación en TIC.

Las oportunidades que se pueden destacar en este sector son:

- Existe una política de gobierno que proyecta en el tiempo el crecimiento de los elementos que conforman este sector y existe un plan para garantizarlo.
- Las administraciones de las organizaciones están invirtiendo más en tecnología.
- El sector de las Tecnologías de Información (IT) juega un papel importante para el avance del país en competitividad, confianza inversionista y seguridad democrática, pilares de la política del actual gobierno
- El desarrollo económico y social de la nación tiene una interdependencia con las tecnologías de información y comunicaciones, lo cual posibilita acelerar el avance e ingreso a una sociedad más equitativa. En este sentido el gobierno en línea es clave para alcanzar este objetivo.
- Todos los sectores productivos del país deben asimilar el uso de las TIC como herramienta fundamental generadora de competitividad y desarrollo.
- La exención de impuesto para la compra de computadores.
- La estrategia de territorios digitales.

- La apertura y liberalización del servicio de larga distancia.
- El proyecto de ley de telecomunicaciones.
- Lanzamiento del programa mipymes digitales, entre otros.

Las amenazas que se pueden identificar en este sector son:

- Falta de educación.
- Falta de estabilidad para el inversionista.
- Altos impuestos al sector.
- Incremento de piratería.

8.1.1.2 ANALISIS DEL MERCADO.

La empresa se concentrará en el segmento de mercado de las MIPYMES: micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla., que cuentan por lo menos con un computador en sus instalaciones.

Las herramientas de ofimática son requeridas en todas las organizaciones para apoyar las actividades en todos sus entornos administrativos y operacionales. La disponibilidad, el correcto funcionamiento y el adecuado manejo por parte de los usuarios de estas herramientas aportan a la productividad de estos y por ende a la de la empresa.

Adicionalmente las empresas deben cumplir con responsabilidades jurídicas, como garantizar la legalidad del software instalado en su infraestructura tecnológica.

Debido al reducido tamaño de estas empresas, normalmente no pueden contar con un área de informática propia que vele por garantizar el perfecto funcionamiento de las herramientas informáticas, sus componentes y los servicios de comunicación tales como mensajería electrónica, Internet, impresión, etc.

8.1.1.3 ANALISIS DEL CONSUMIDOR CLIENTE.

En esta parte del estudio se debió realizar una encuesta para el análisis del mercado, referente al consumidor o cliente, pero esta encuesta se puede observar en el punto número 7.3 de este proyecto

8.1.1.4 ESTRATEGIA DE MERCADEO

Concepto del producto o servicio: Tal y como se ha indicado, la compañía ofrece un servicio integral de soporte informático especializado para las mipymes ubicadas en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla..

Se contarán con los siguientes medios de atención:

- Línea de atención
- Sitio Web (Chat)
- Correo electrónico
- Línea celular corporativa

Desde estos medios se recibirán los incidentes y/o requerimientos de servicios que los clientes quieran reportar.

De esta manera se podrá ofrecer:

- Soporte telefónico, que consiste en atender inquietudes o problemas y dar instrucciones a través del teléfono en busca de una solución.
- Soporte remoto, que consiste en atender inquietudes o problemas tomando el control remoto del computador del usuario, siendo más veloces y certeros que con el soporte telefónico.

- Soporte presencial, que consiste en una visita en el domicilio del usuario, según la necesidad del mismo. Esta modalidad se usa sobre todo para atender fallas de Hardware que requieren de la presencia del personal técnico para ser atendidas.

Debido a que la mayoría de los usuarios pueden experimentar la necesidad de este tipo de atención durante un horario no laboral (Caso normal de los estudiantes y profesionales), se brindará atención las 24 horas de los 7 días de la semana.

El concepto de mesa de servicios basado en la metodología ITIL será el implementado para ofrecer los servicios de soporte técnico.

La empresa estará conformada por un grupo de profesionales técnicos, además se crearán estándares de atención para garantizar soluciones de calidad y la satisfacción de los clientes.

Las necesidades actuales de los clientes que motivan la ejecución de este proyecto son:

- Mantenimientos preventivos y correctivos.
- Soporte Remoto.
- Asesorías funcionales.
- Prevención y corrección respecto a virus y actualizaciones.
- Back-up de la información.
- Apoyo en redes y energía regulada.

- Soporte en sitio para la solución de problemas de hardware, software, configuración de dispositivos y asesorías funcionales.
- Optimización del computador.
- Instalación de aplicaciones.

Para suplir tales necesidades, la empresa prestará los servicios por demanda, y también ofrecerá diferentes y acertados paquetes de servicio, con los cuales por determinado monto con frecuencia mensual, trimestral, semestral, y/o anual podrán acceder a servicios con precios más favorables para el cliente.

8.1.1.5 FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA COMPETENCIA.

El siguiente cuadro ilustra las fortalezas y debilidades de las empresas que compiten con el servicio de **MAGIC SISTEM S.A.S.**

DESCRIPCION	COMPETIDOR 1	COMPETIDOR 2	COMPETIDOR 3
NOMBRE	MANSISTEM	MES CARIBE	COMPUSOFTWARE
UBICACIÓN	CLL 85 No 42 - 112	CRR 52 No 72 - 53	CLL 84 No 53 - 110
DEBILIDAD	Empleados no duran trabajando.	No tiene línea de atención dedicada	Precios muy elevados
FORTALEZA	Horario 7x24 y portafolio de servicios	Portafolio de servicios	Portafolio de Servicios

Análisis DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Poco acceso a información de la competencia. • Equipo emprendedor por una sola persona. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe política de gobierno y plan de desarrollo del sector. • Mayor inversión en tecnología por parte de las Organizaciones. • El sector de las Tecnologías de Información (IT) juega un papel importante para el avance del país en competitividad, confianza inversionista y seguridad democrática, pilares de la política del actual gobierno. • Existe un incremento en el acceso a los recursos tecnológicos por parte de la población (La exención de impuesto a las ventas para la compra de computadores). • Todos los sectores productivos del país deben asimilar el uso de las TIC como herramienta fundamental generadora de competitividad y desarrollo. • Lanzamiento de programa Mipymes digitales. • El servicio de outsourcing más requerido, es el de mantenimiento de computadores. En el sector público el 57,3% de las instituciones lo utiliza y en el productivo está entre 42,2%(comercio) y 58,1(industria manufacturera).

FORTALEZAS	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • El equipo emprendedor tiene experiencia en el servicio a nivel empresarial. • Enfoque en el cliente. • Conocimiento y aplicación de metodologías que buscan dar soluciones oportunas y de calidad a los clientes. • Garantía del servicio ofrecido. • Enfoque en el mercado de las empresas. • Los usuarios podrán recibir soporte a través de control remoto lo que evitará desplazamientos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de educación. • Falta de estabilidad para el inversionista. • Altos impuestos al sector. • Falta de credibilidad por parte de los usuarios debido al alto número de técnicos Empíricos.

8.1.1.6 MARKETING MIX:

- **Estrategia de Producto:**

El servicio se ofrecerá bajo el nombre de la compañía que es **MAGIC SISTEM S.A.S.** con el slogan soporte y tecnología a su alcance, se desarrollará un logo y material publicitario que permita identificar fácilmente la marca.

La estrategia será garantizar a los usuarios del servicio la mejor experiencia de soporte, basado en procesos de alta calidad en los que el objetivo es la satisfacción de los clientes.

- **Decisión estratégica:**

Ofrecer el servicio por demanda a un costo justo por hora de soporte, garantizando el cumplimiento de tiempos acordados, formalidad en la prestación del servicio que incluye ordenes de trabajo con firma de satisfacción sobre el servicio, garantía del servicio ofrecido. Se creará una base de clientes en donde se podrá llevar registro histórico de los servicios prestados, y se realizará envío de promociones, paquetes especiales, servicios nuevos, etc.

- **Clientes de mipymes:**

Estos clientes buscan eficiencia y oportunidad en las soluciones (atender y solucionar problemas en el tiempo acordado), personal competente, valor agregado.

- **Decisión estratégica:**

Ofrecer el servicio por demanda y además los contratos que incluyen actividades preventivas y proactivas; garantizando el cumplimiento de tiempos acordados, formalidad en la prestación del servicio que incluye ordenes de trabajo con firma de satisfacción sobre el servicio, garantía del servicio ofrecido.

- **Estrategia de Distribución:**

Los beneficios de un servicio son relativamente intangibles ejemplo:

En la distribución tradicional o de bienes, el retraso en la producción se soluciona utilizando existencias de seguridad.

Esto no es posible con los servicios ya que los beneficios son también intangibles, pero el consumidor si puede ver claramente los beneficios es por eso que el cliente es su prioridad.

La distribución del servicio de **MAGIC SISTEM S.A.S** se enfoca en tres grandes áreas:

Reducción al mínimo de tiempo de espera: **MAGIC SISTEM S.A.S** contará con diferentes medios de contacto y con la estructura para poder dar una respuesta a los clientes minimizando al máximo el tiempo de espera del cliente.

Administración de la capacidad del servicio: **MAGIC SISTEM S.A.S** contará con un esquema de atención que le permita cubrir la demanda del soporte en el tiempo justo. Esto incluye la línea de atención y los técnicos on site.

- **Mejoramiento de la entrega mediante nuevos canales de distribución:**

MAGIC SISTEM S.A.S reconoce que la mayoría de sus clientes pueden requerir los servicios en un horario no hábil en donde normalmente las empresas no está laborando, por ello se desarrollaran alternativas que permitan a los clientes encontrar la respuesta que requiere en estos horarios.

En cuanto a las tendencias de la distribución física, **MAGIC SISTEM S.A.S** por el tipo de servicio que ofrece, considera como factores importantes:

- Automatización: Que permita mantener información actualizada y fortalecer vínculos con los clientes, y con los proveedores.
- Distribución electrónica: Los clientes a través de Internet tendrán la posibilidad de solicitar los servicios, ver el estado de sus peticiones, quejas y reclamos (PQR), entre otros.

- **Estrategia de Precios:**

Se llevó a cabo la determinación del precio por medio del método de costo promedio estudiando el mercado y haciendo una recopilación de las características de los servicios competitivos en sus diferentes presentaciones.

Adicional a esto se analizaron los costos fijos requeridos para la operación.

- Mantenimiento preventivo y correctivo para el sistema de computación, tiene el siguiente costo:

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Unitario Trimestral	Valor Unitario Semestral	Valor Unitario Anual
1 - 15	Computadores	\$40.000	\$50.000	\$70.000	\$ 140.000
	Impresoras	\$30.000	\$40.000	\$45.000	\$ 80.000
16 - 30	Computadores	\$45.000	\$55.000	\$65.000	\$ 135.000
	Impresoras	\$20.000	\$30.000	\$40.000	\$ 75.000
31 - 45	Computadores	\$40.000	\$50.000	\$60.000	\$ 130.000
	Impresoras	\$20.000	\$25.000	\$35.000	\$ 70.000
46 - 60	Computadores	\$37.000	\$45.000	\$55.000	\$ 125.000
	Impresoras	\$18.000	\$22.000	\$32.000	\$ 65.000
61 - N	Computadores	\$30.000	\$40.000	\$50.000	\$ 100.000
	Impresoras	\$16.000	\$18.000	\$28.000	\$ 60.000
1 - N	Diagnostico Computadores	\$15.000			
	Diagnostico Impresoras	\$15.000			

- Reparación de equipos electrónicos:

Descripción
Monitores
Impresoras
Video Beam
Scanner

Los precios de la reparación de equipos electrónicos están sujetos al tipo de daño y a la complejidad del problema. De un modo u otro si el elemento electrónico es irreparable se cobrara el diagnostico o la revisión.

- Instalación de puntos de red, los valores no incluyen materiales:

Cantidad	Descripción	Valor Unitario
1 - 5	Punto de red	\$50.000
6 - 10	Punto de red	\$45.000
11 - N	Punto de red	\$40.000

- Capacitaciones:

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor x 3 Personas	Valor x 6
10 Horas	Windows/Linux	\$350.000	\$750.000	\$1.800.000
20 Horas	Paquete de Office 2010	\$400.000	\$1.000.000	\$2.200.000
10 Horas	AutoCad	\$500.000	\$1.300.000	\$2.800.000

A la lista de precios se realizará un incremento en los precios para el año 2do y 3ero, del 10%.

- **Estrategia de Promoción:**

El objetivo de la estrategia de promoción dirigida a los clientes, es intensificar en una etapa inicial las ventas del servicio en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla., para ello se realizará:

- Promoción de lanzamiento: Reducción del precio en un 20%
- Descuento por referidos.
- Cupones o vales de descuento para futuras solicitudes de soporte.
- Obsequio Mouse Pad por cada servicio (Hasta agotar existencias. Se presupuestan 100 Mouse Pad mensuales).
- Correo directo presentando una oferta especial.
- Participación en exposiciones, seminarios, congresos, ferias, etc.
- Por cada 15 soportes se realizara un soporte gratis.

- **Estrategia de Comunicación:**

Dentro de la estrategia de comunicación, **MAGIC SISTEM S.A.S** desarrollará una campaña de lanzamiento la cual tendrá como objetivo la atracción de clientes, y por supuesto contribuir con el crecimiento de ventas planificado.

Las comunicaciones para las mipymes puede variar en cuanto a contenido y en cuanto al medio utilizado.

Se creó un logo y un eslogan para la imagen de **MAGIC SISTEM S.A.S**, utilizando colores que transmiten seguridad, compromiso.

Se utilizarán actividades de comunicación como:

- Publicidad Impresa.
- Referidos.
- Posicionar la empresa en redes sociales: Facebook, Twitter.
- Avisos relacionados con las búsquedas (Adwords Google).
- Crear blogs y foros de discusión que lleven a la página web de la empresa.

- Email marketing (Planificando envíos de forma inteligente, la intención es no saturar a los clientes; Se promocionaran productos, precios especiales).
- Página Web.

- **Estrategia de Servicio:**

Los clientes de **MAGIC SISTEM S.A.S** contarán con una línea de atención, un sitio Web, mensajería instantánea (Messenger o Skype), un correo electrónico, una línea celular y fija, para poder comunicar sus necesidades.

Los incidentes se atenderán en su mayoría de forma remota, de igual manera se ofrecerá soporte Telefónico.

- **Proyección de ventas:**

Debido a que no se tienen datos históricos, las expectativas de ventas para **MAGIC SISTEM S.A.S** se definen con base a la previa identificación del mercado potencial y la determinación de un valor para cada servicio que se ofrecerá.

Se determinan seis categorías del servicio:

- Soporte remoto.
- Instalación y configuración de dispositivos de red
- Instalación y configuración de Software/ Hardware / Accesorios
- Mantenimientos preventivos y correctivos.
- Capacitaciones.
- Valores agregados.

Se estima un incremento del 15% en unidades en el año 2 y 3 respectivamente, correspondiente a los resultados de las estrategias de mercadeo utilizadas para obtener nuevos clientes y fidelizar los actuales. También se proyecta un incremento del 10% en los precios para el año 2 y 3.

La política de venta que se utilizo para la proyección es:

60% de contado 20% 30 días 20% 30 días

8.2. CAPITULO II. ANALISIS TECNICO OPERATIVO.

- **Servicio:** Servicio integral de soporte especializado de computadores y accesorios.
- **Clientes:** Mipymes, empresas ubicadas en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla., que cuenten por lo menos con un computador en sus instalaciones.

8.2.1 PORTAFOLIO DE SERVICIOS

- **Reparación y Mantenimiento Preventivo Correctivo**



- Computadores y/o Servidores
- Computador portátil
- Impresora matriz de punto, Ticketeras, transmisión térmica, Inkjet y Láser.
- Monitores
- UPS
- Redes

- **Redes**



- Instalación de sistemas completos de cableados estructurados y sistemas de corriente eléctrica, fibra óptica y redes inalámbricas
- Elaboración de sistema Polo a tierra
- Instalación, conexión y organización de tableros eléctricos, UPS, Rack y configuración de equipos a la Red
- Instalación completa de la red de corriente eléctrica regulada y normal
- Referencias comerciales de instalación de redes.

- **Valores Agregados**



- Supervisión personalizada de los servicios técnicos realizados
- Seguimiento Técnico Correctivo. Es realizado por nuestro departamento del control de calidad, el cual tiene como función principal hacerle seguimiento telefónico posterior a cada reparación realizada. Encuesta de opinión y medidas correctivas en caso dado
- ARANDA Software de Control y Seguimiento en basado en un conjunto de recursos técnicos y humanos que permiten dar soporte a diferentes niveles de usuarios informáticos de una empresa y manejo de inventarios
- Servicios On-Site, atendemos en nuestro laboratorio, responsabilizándonos del traslado de los equipos a nuestro laboratorio y regreso a sus instalaciones
- Gestión de garantías ante (SAMSUNG, COMPAQ, HP, ACER, LENOVO, SONY VAIO entre otros).



- Mantenemos optimizados sus equipos y aportamos al mejoramiento productivo del usuario. Eliminamos lucros cesantes, maximizamos la vida útil de sus equipos y mejoramos su valor de salvamento. Mejor aprovechamiento de cada usuario y economía para su empresa
- Asignación en calidad de préstamo equipos de soporte mientras solucionamos su problema
- Realizamos Informes y estadísticas permanentes
- Atención de HelpDesk por vía de control remoto mediante TeamViewer y LogMe

8.2.2 HORARIO DE ATENCION.



- De lunes a Sábados de 8:00 am a 6 pm.
- Disponibilidad de horario extendido con requerimiento previo.

8.2.3 REGISTROS.

- Ordenes de Servicio y mantenimientos.
- Facturas.
- Registro de seguimiento.
- Encuesta de satisfacción.

8.2.4 ESTADO DE DESARROLLO E INNOVACIÓN.

Los fabricantes de computadores cuentan con líneas de atención que son soportadas por aplicaciones basadas en ITIL, lo que da elementos para identificar la guía general que usan estas grandes compañías en la búsqueda de la excelencia del servicio ofrecido a los usuarios de tecnología.

En palabras de Rick Devenuti, Vicepresidente corporativo de Microsoft Services and IT: “Microsoft usa ITIL como la base para su marco de operaciones, la cual es nuestra estructura para ayudar clientes alcanzando una excelencia operacional y también para el manejo de nuestros propios sistemas. Estamos orgullosos de haber contribuido como autores líderes en la escritura de los libros Application Management y planning to Implement Service Management para la colección de ITIL”

El servicio de soporte técnico denominado Service Desk se convirtió en una industria desde hace ya varios años, debido a la importancia, e impacto que puede generar que un colaborador de una organización tenga incidentes o problemas con sus herramientas de ofimática indispensables para la operación normal de sus actividades.

Algunas organizaciones a nivel mundial cuentan con este servicio en la modalidad de Outsourcing. Otras pocas tienen su propio Service Desk.

8.2.5 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.

El proceso de servicio ofrecido en MAGIC SISTEM S.A.S, se muestra en el siguiente diagrama de flujo, el cuál maneja en forma óptima las operaciones requeridas para la efectividad del mismo. Ver anexos: Flujo de datos soportes clientes.

8.2.6 TECNOLOGÍA REQUERIDA.

En MAGIC SISTEM S.A.S. se requiere el uso de tecnología dura y blanda adecuada para el servicio que ofrece, como lo es: Servidores, computadores, redes. Con la adquisición de esta tecnología se apoya a la eficiencia en el proceso productivo.

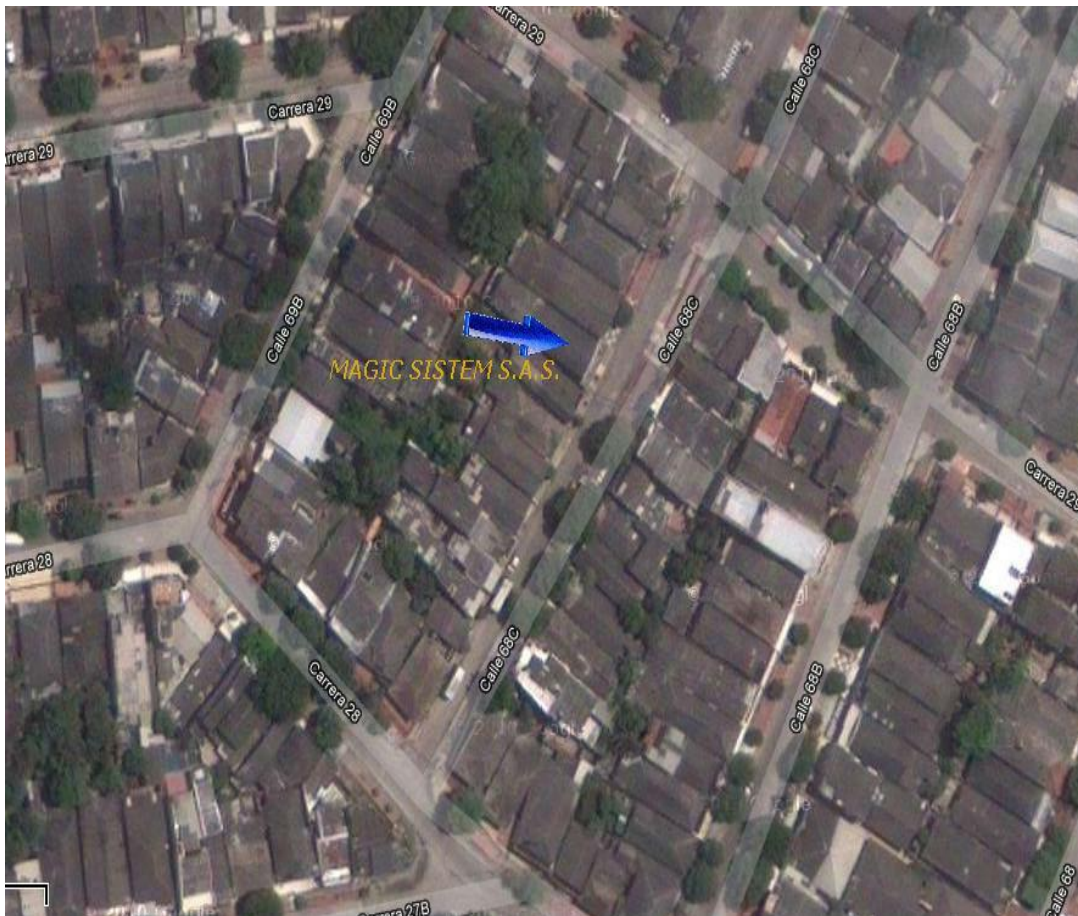
De igual manera es necesario contar con una herramienta de administración de llamadas que permita tener mensajes introductorios, que maneje indicadores de llamadas atendidas, llamadas abandonadas.

Para el manejo de la tecnología que se adquiriera en MAGIC SISTEM S.A.S, se va a capacitar al personal, para garantizar un proceso sincronizado, sin fallas por manejos deficientes o por desconocimiento del funcionamiento de los equipos y de las aplicaciones.

8.2.7 LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO.

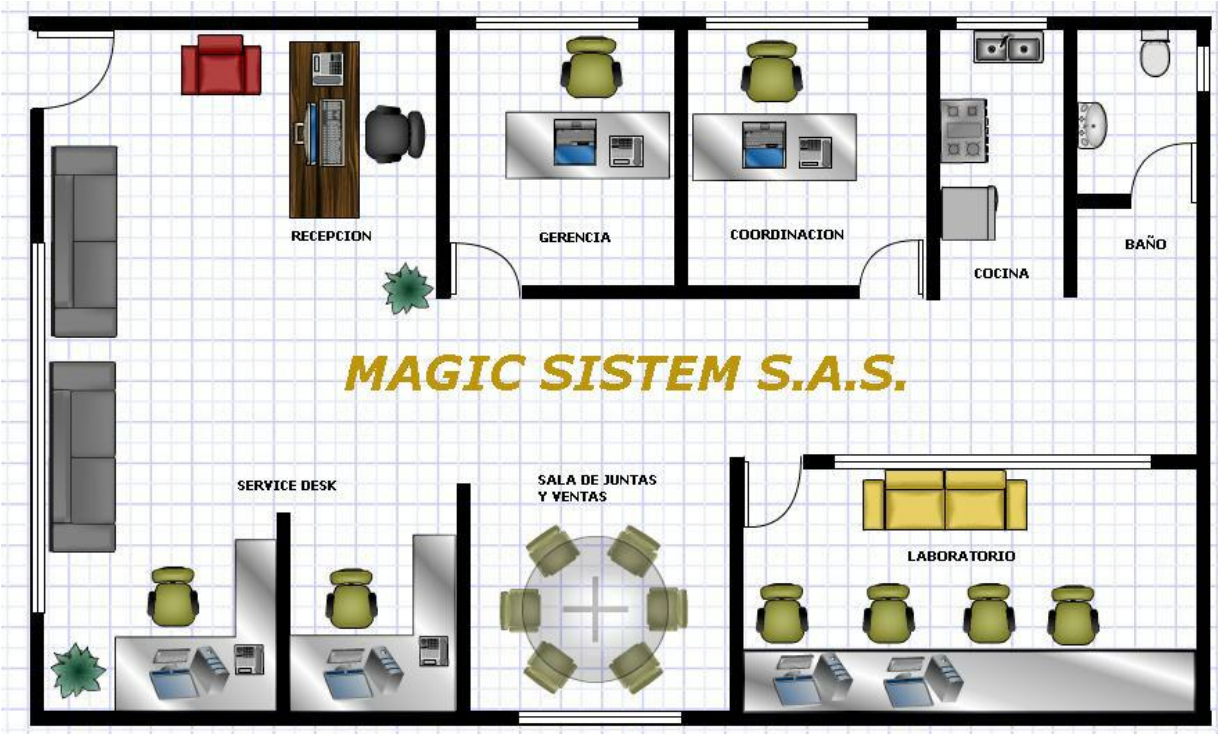
MAGIC SISTEM S.A.S. estará ubicada en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla., en la dirección Cll 68C # 28 – 85 del Barrio Olaya.

Localización en el mapa de la ciudad de Barranquilla.



MAGIC SISTEM S.A.S, ofrece un servicio que en su mayoría no requiere del acceso de los clientes a las instalaciones de la empresa; por esta razón no se requiere iniciar con una gran infraestructura.

Es prescindible contar con un área apta para el área administrativa y operacional, así como también tener un espacio adecuado para la intervención de computadores que se lleven hasta la empresa.



8.3 CAPITULO III. ORGANIZACIONAL Y LEGAL.

- **Concepto del negocio.**

MAGIC SISTEM S.A.S ofrece un servicio integral de soporte especializado integral para las mipymes ubicados en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla..

Utilizando un modelo de soporte profesional y exitoso con estándares actualmente implementados en organizaciones, MAGIC SISTEM S.A.S brinda la mejor experiencia de servicio y acompañamiento para los clientes.

MAGIC SISTEM S.A.S cuenta con el recurso humano altamente capacitado y las herramientas tecnológicas necesarias para garantizar las soluciones que los usuarios esperan.

- **Objetivos de la empresa / proyecto.**

- Ofrecer soluciones integrales de tecnología a los usuarios de las Mipymes ubicados en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla..
- Consolidarse como la empresa más reconocida en el sector de soporte especializado informático.
- Otorgar un servicio personalizado, ofreciendo diferentes paquetes de Soporte especialmente diseñados para abarcar el constante cambio de las necesidades de los clientes.

- Incrementar la confianza en los usuarios para acceder a servicios prestados por control remoto.
- Generar empleo en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla..

- **Grupo emprendedor.**

El grupo emprendedor está conformado por Paola Patricia Tovar Ariza estudiante de último semestre de la UNIVERSIDAD DE LA COSTA.

Esta emprendedora trabaja desde hace 8 años en la compañía Claro Colombia en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla., en el puesto de caja del área de servicio al cliente. La cual, ha adquirido conocimiento y destreza referente a la atención al usuario y al manejo y control de dinero, a su vez, al dominio de los sistemas informáticos con que realiza sus funciones.

Por lo tanto su experiencia es una gran fortaleza para poder encaminar este proyecto empresarial hacia el éxito.

- **Estructura organizacional.**

La organización se caracteriza por tener un estilo administrativo participativo, con un intenso trabajo en equipo, con una cultura y ambiente de trabajo que hace que cada uno de los integrantes de MAGIC SISTEM S.A.S se sienta identificado y conozca el valor que agrega su trabajo al desarrollo y crecimiento de la empresa.



- **Funciones administrativas.**

- a. Gerente:

- Aprobar las cuentas de la compañía.
- Aprobar las nuevas contrataciones.
- Representar a la organización externamente.
- Coordinar las actividades de los cargos administrativos.
- Coordinar el crecimiento de la compañía.
- Garantizar el cumplimiento de la misión de la compañía.
- Venta de servicios de MAGIC SISTEM S.A.S en las Mipymes.
- Control de cartera de las ventas a las Mipymes.
- Identificación de las nuevas necesidades de los clientes.

- b. Coordinador de operaciones:

- Implementar ITIL para la prestación de los servicios de MAGIC SISTEM S.A.S.
- Garantizar el cumplimiento de los estándares de atención.
- Crear protocolos efectivos de atención.

- Primer nivel de atención de incidentes.
 - Registrar los eventos de soporte en la herramienta de administración de incidentes.
 - Solución a incidentes remotos.
 - Asignación de incidentes a técnicos On site.
 - Generar indicadores de gestión.
- c. Auxiliar contable.
- Registro y cargado en el sistema de todos los movimientos contables de la empresa, libro caja, registro de ventas, trámites tributarios, etc.
 - Pago a técnicos por prestación de servicios.
 - Control de papelería.
 - Garantizar la dotación de los técnicos de soporte.
 - Creación de Carnets.
 - Afiliaciones EPS – ARP.
- d. Soporte Computacional (Contratista).
- Service Desk.
 - Atención de incidentes y requerimientos de servicio asignados.
 - Dar soluciones de calidad a los usuarios y hacer firmar orden de servicio a la satisfacción de los mismos.
 - Documentar en la herramienta de administración de incidentes.

- **Relación Nomina.**

Cargo	Cantidad	Tipo de Contrato	Asignacion Mensual
Gerente	1	Indefinido	\$ 1.000.000
Coordinador	1	Indefinido	\$ 800.000
Asistente	1	Indefinido	\$ 600.000
Ing/Tecnico soporte	5	Por servicio	Por servicio

- **Constitución Empresa y Aspectos Legales.**

Estructura Jurídica. Para la constitución de una empresa de cualquier índole existen unos procedimientos a seguir y unas normas específicas que seguir. Los requisitos legales exigidos para la constitución y funcionamiento de una empresa son:

Requisitos Comerciales: Requisito que se debe tramitar en la Cámara de Comercio en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla. y en cualquier Notaria local; teniendo en cuenta:

- Reunir los socios para constituir la empresa.
- Verificar en la Cámara de Comercio que no exista un nombre o razón social (igual al que se le va dar a la empresa a crear.)
- Elaborar la minuta de constitución y presentarla en la notaria con los siguientes datos básicos: Nombre o razón social; objeto social; clase de sociedad y socios; nacionalidad; duración; domicilio; aporte de capital; representante legal y facultades; distribución de utilidades; causales de disolución; obtener la Escritura Pública Autenticada en

la Notaria; matricular la Sociedad en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio; registrar los libros de contabilidad en la Cámara de Comercio, Diario Mayor y Balances, Inventarios, Actas; obtener Certificado de Matricula Mercantil.

- Obtener el Registro de Industria y Comercio en la Tesorería y diligenciarlo.
- Tramitar el Concepto de Bomberos.
- Tramitar el Permiso de Planeación Municipal.
- Requisitos de Seguridad Laboral: Se deben tramitar en una E.P.S, Cajas de compensación Familiar, Fondo de Pensiones, SENA, e ICBF.
- Inscribir a los trabajadores en la E.P.S y Fondo de Pensiones.
- Inscribir la empresa en la Caja de Compensación Familiar para posteriormente efectuar los pagos de los parafiscales (Caja de compensación, ICBF, SENA).
- Inscribir a los trabajadores a una A.R.P.
- Requisitos Tributarios: Son tramitados en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales; DIAN.
- Solicitar el Formulario de Registro Único Tributario (RUT)
- Solicitar el Número de Identificación Tributaria (NIT)

Los artículos 60 y 333 de la Constitución Política de Colombia rezan que el Estado promoverá de acuerdo con la Ley de acceso a la propiedad y que la actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común.

Por disposición de la Ley 28 de 1931, es obligatorio matricular toda empresa o negocio y registrar en la Cámara de Comercio aquellos documentos en los cuales constan actos que pueden afectar a terceros. La constitución de una sociedad, una reforma de sus estatutos, el cambio de gerente o Junta Directiva, la disolución de una sociedad, su liquidación o quiebra, las inhabilidades para ejercer el comercio, la autorización a un menor, para ser comerciante, en fin toda la vida de los negocios, debe inscribirse ante la Cámara.

Para dar cumplimiento a la Ley 716 del 2001 y al Decreto 122 de 2002, a partir del 5 de agosto de 2002 se tramitará la asignación del Número de Identificación Tributario (NIT) a través de la Cámara de Comercio local.

Las relaciones laborales de carácter individual y colectivo entre el empleador(es) y los trabajadores de la Empresa MAGIC SISTEM S.A.S. estarán regidas por el Código Sustantivo del Trabajo vigente.

- **Razón Social.**

Inicialmente se propone un nombre tentativo para la Empresa MAGIC SISTEM S.A.S.

- **Conformación de la empresa MAGIC SISTEM S.A.S.**

En un comienzo la empresa estará representada ante la Cámara de Comercio en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla. bajo la figura de Persona Natural; siendo personas naturales todos los individuos de la especie humana, cualquiera que sea su edad, sexo, estirpe o condición. La persona natural es aquella que desarrolla una serie de actividades encaminadas a la producción de bienes o servicios, con el fin de obtener una utilidad de su venta. La persona natural puede inscribirse como comerciante (empresario) ante la Cámara de

Comercio, comprometerse con terceros, obtener créditos, etc., en resumen, ejecutar cualquiera de las actividades que son propias de los comerciantes.

Además la Empresa MAGIC SISTEM S.A.S. pertenecerá al Régimen Simplificado, debido a que se reúnen la totalidad o algunas de las condiciones siguientes, sin incumplir ninguna:

Ser persona natural.

Que tenga máximo un establecimiento.

Ingresos brutos provenientes de la actividad comercial inferiores a 400 SMMLV.

La Empresa MAGIC SISTEM S.A.S. por ser representada por una persona natural y clasificar dentro del régimen simplificado, deberá llevar una contabilidad mínima de acuerdo con el Código de Comercio, a través de un Libro Fiscal de Registro de Operaciones Diarias, identificando el nombre del contribuyente y su NIT; debe estar totalmente actualizado, permanecer dentro del establecimiento de comercio y todas sus hojas deben estar foliadas; de lo contrario el establecimiento será cerrado 3 días.

Al pertenecer al Régimen simplificado la Empresa MAGIC SISTEM S.A.S.

- No puede retener por compras
- No debe cobrar el impuesto sobre las ventas (IVA)
- No debe presentar declaración de ventas.

Debe presentar declaración de renta del año gravable, según la calidad del contribuyente.

En caso de exceder los ingresos brutos correspondientes al régimen simplificado se cambiará de figura al régimen contribuyente.

8.4 CAPITULO IV. ANALISIS FINANCIERO.

8.4.1. FINANCIACION INICIAL.

CUADRO DE INVERSION INICIAL				
TIPO DE INVERSION	TOTAL	CREDITO	REC PROPIOS	OTROS
INVERSION FIJA				
Maquinaria y equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 750.000	\$ -	\$ 750.000	\$ -
Vehiculos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Computadores	\$ 6.000.000	\$ -	\$ 6.000.000	\$ -
Edificios y Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros	\$ 2.200.000	\$ -	\$ 2.200.000	\$ -
SUBTOTAL	\$ 8.950.000	\$ -	\$ 8.950.000	\$ -
CAPITAL DE TRABAJO				
Efectivo	\$ 3.000.000	\$ -	\$ 3.000.000	\$ -
Cartera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Invent Materia Prima	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Invent Prod Terminado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL	\$ 3.000.000	\$ -	\$ 3.000.000	\$ -
OTROS				
Asesoría Especializada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Preoperativos	\$ 3.240.000	\$ -	\$ 3.240.000	\$ -
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUBTOTAL	\$ 3.240.000	\$ -	\$ 3.240.000	\$ -
TOTAL INVERSION	\$ 15.190.000	\$ -	\$ 15.190.000	\$ -
PARTICIPACION %	100%	0%	100%	0%

MAGIC SISTEM S.A.S inicia sus actividades con capital propio del emprendedor, con un aporte del **100%** del cual utiliza el 55.51% en la adquisición de sus Activos Fijos, un 6.39% en los gastos pre-operativos y un 38.10% de flujo de caja.

8.4.2. COSTOS FIJOS

COSTOS FIJOS PROYECTADOS												
PRODUCCION	ENE 2013	FEB 2013	MAR 2013	ABR 2013	MAY 2013	JUN 2013	JUL 2013	AGO 2013	SEP 2013	OCT 2013	NOV 2013	DIC 2013
Coordinador Sistemas	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Prestaciones Sociales	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640	\$ 174.640
Aportes Patronales	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 288.000
Ser. Públicos (Agua, Luz y Gas)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Transportes y Fletes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arriendo	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 350.000
Deprec. Maquinaria y Equipos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Deprec. Computadores	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000	\$ 160.000
Deprec. Edificios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento y Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PRODUCCION	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640
ADMINISTRACION												
Gerente	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros sueldos	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Prestaciones Sociales	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853
Aportes Patronales	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835
Gastos Oficinas (Papeleria, Util)	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000
Gastos Bancarios	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
Deprec. Muebles y Enseres	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333	\$ 34.333
Deprec. Vehiculos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Asesorias	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ADMINISTRACION	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021
VENTAS												
Sueldo Vendedores	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Prestaciones Sociales	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853	\$ 131.853
Aportes Patronales	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835	\$ 163.835
Otros Gastos de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL VENTAS	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688
PROMOCION Y PUBLICIDAD												
Publicidad - Avisos	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
Promocion de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PROMO. Y PUBLICIDAD	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
PREOPERATIVOS												
Gastos Preoperativos	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000
TOTAL GASTOS PROPERA.	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000	\$ 270.000
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349
Asesorias Especializadas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses Prestamos + Seguro	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses Otras Fuentes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJOS -INTERESES	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349	\$ 4.388.349

A continuación se proyectan los Costos fijos a cinco años teniendo en cuenta un incremento del 8% en salarios, y un 5% para Publicidad y el resto de costos fijos.

8.4.3. COSTOS FIJOS PROYECTADOS A 5 AÑOS.

	AÑOS				
PRODUCCION	1	2	3	4	5
Coordinador Sistemas	\$ 9.600.000	\$ 10.368.000	\$ 11.197.440	\$ 12.093.235	\$ 13.060.694
Prestaciones Sociales	\$ 2.095.680	\$ 2.263.334	\$ 2.444.401	\$ 2.639.953	\$ 2.851.150
Aportes Patronales	\$ 3.456.000	\$ 3.732.480	\$ 4.031.078	\$ 4.353.565	\$ 4.701.850
Ser. Publicos (Agua, Luz y Gas)	\$ 1.080.000	\$ 1.134.000	\$ 1.190.700	\$ 1.250.235	\$ 1.312.747
Transportes y Fletes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arriendo	\$ 4.200.000	\$ 4.410.000	\$ 4.630.500	\$ 4.862.025	\$ 5.105.126
Deprec. Maquinaria y Equipos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Deprec. Comptadores	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000
Deprec. Edificios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PRODUCCION	\$ 22.351.681	\$ 23.827.816	\$ 25.414.123	\$ 27.119.017	\$ 28.951.571
ADMINISTRACION					
Gerente	\$ -	\$ 12.000.000	\$ 12.960.000	\$ 13.996.800	\$ 15.116.544
Otros sueldos	\$ 7.200.000	\$ 7.776.000	\$ 8.398.080	\$ 9.069.926	\$ 9.795.521
Prestaciones Sociales	\$ 1.582.236	\$ 1.708.815	\$ 1.845.520	\$ 1.993.162	\$ 2.152.615
Aportes Patronales	\$ 1.966.020	\$ 2.123.302	\$ 2.293.166	\$ 2.476.619	\$ 2.674.749
Gastos Oficinas (Papeleria, Util)	\$ 1.800.000	\$ 1.890.000	\$ 1.984.500	\$ 2.083.725	\$ 2.187.911
Gastos Bancarios	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575	\$ 729.304
Deprec. Muebles y Enseres	\$ 411.996	\$ 411.996	\$ 411.996	\$ 411.996	\$ 411.996
Deprec. Vehiculos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Asesorias	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ADMINISTRACION	\$ 14.760.252	\$ 27.800.112	\$ 29.877.762	\$ 32.115.953	\$ 34.527.246
VENTAS					
Sueldo Vendedores	\$ 7.200.000	\$ 7.776.000	\$ 8.398.080	\$ 9.069.926	\$ 9.795.521
Prestaciones Sociales	\$ 1.582.238	\$ 1.708.817	\$ 1.845.522	\$ 1.993.164	\$ 2.152.617
Aportes Patronales	\$ 1.966.020	\$ 2.123.302	\$ 2.293.166	\$ 2.476.619	\$ 2.674.749
Otros Gastos de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL VENTAS	\$ 10.748.258	\$ 11.608.119	\$ 12.536.768	\$ 13.539.710	\$ 14.622.886
PROMOCION Y PUBLICIDAD					
Publicidad - Avisos	\$ 4.200.000	\$ 4.410.000	\$ 4.630.500	\$ 4.862.025	\$ 5.105.126
Promocion de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PROMO. Y PUBLICIDAD	\$ 4.200.000	\$ 4.410.000	\$ 4.630.500	\$ 4.862.025	\$ 5.105.126
PREOPERATIVOS					
Gastos Preoperativos	\$ -				
TOTAL GASTOS PREOPERA.	\$ -				
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 41.311.933	\$ 56.037.929	\$ 59.922.384	\$ 64.096.995	\$ 68.583.944

8.4.4. COSTOS VARIABLES MAGIC SISTEM S.A.S.

AÑO 1 - COSTOS VARIABLES Y MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL (Proyecciones)								
PRODUCTO O SERVICIO	Servicios Vendas	Precio de Venta	Costo Variable	Margen de Contribucion	Costo Variable	Margen de Contribucion	Venta Total	% PARTICIP. TOTAL
Soporte Remoto	122	\$ 40.000	\$ -	\$ 40.000	\$ -	\$ 4.880.000	\$ 4.880.000	4,96%
Diagnostico	155	\$ 35.000	\$ 10.500	\$ 24.500	\$ 1.627.500	\$ 3.797.500	\$ 5.425.000	5,51%
Instalacion Basica de PC	160	\$ 100.000	\$ 30.000	\$ 70.000	\$ 4.800.000	\$ 11.200.000	\$ 16.000.000	16,25%
Instalacion y Configuracion de RED	156	\$ 50.000	\$ 15.000	\$ 35.000	\$ 2.340.000	\$ 5.460.000	\$ 7.800.000	7,92%
Instalacion de: Software, Hardware y Accesorios	117	\$ 50.000	\$ 15.000	\$ 35.000	\$ 1.755.000	\$ 4.095.000	\$ 5.850.000	5,94%
Back-up	56	\$ 120.000	\$ 36.000	\$ 84.000	\$ 2.016.000	\$ 4.704.000	\$ 6.720.000	6,82%
Otros	155	\$ 120.000	\$ 36.000	\$ 84.000	\$ 5.580.000	\$ 13.020.000	\$ 18.600.000	18,89%
Mantenimientos	415	\$ 80.000	\$ 24.000	\$ 56.000	\$ 9.960.000	\$ 23.240.000	\$ 33.200.000	33,71%
TOTALES					\$ 28.078.500	\$ 70.396.500	\$ 98.475.000	100,00%

AÑO 2 - COSTOS VARIABLES Y MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL (Proyecciones)								
PRODUCTO O SERVICIO	Servicios Vendas	Precio de Venta	Costo Variable Unitario	Margen de Contribucion	Costo Variable Total	Margen de Contribucion Total	Venta Total	% PARTICIP. TOTAL
Soporte Remoto	122	\$ 45.200	\$ -	\$ 45.200	\$ -	\$ 5.514.400	\$ 5.514.400	4,96%
Diagnostico	155	\$ 39.550	\$ 10.500	\$ 29.050	\$ 1.627.500	\$ 4.502.750	\$ 6.130.250	5,51%
Instalacion Basica de PC	160	\$ 113.000	\$ 30.000	\$ 83.000	\$ 4.800.000	\$ 13.280.000	\$ 18.080.000	16,25%
Instalacion y Configuracion de RED	156	\$ 56.500	\$ 15.000	\$ 41.500	\$ 2.340.000	\$ 6.474.000	\$ 8.814.000	7,92%
Instalacion de: Software, Hardware y Accesorios	117	\$ 56.500	\$ 15.000	\$ 41.500	\$ 1.755.000	\$ 4.855.500	\$ 6.610.500	5,94%
Back-up	56	\$ 135.600	\$ 36.000	\$ 99.600	\$ 2.016.000	\$ 5.577.600	\$ 7.593.600	6,82%
Otros	155	\$ 135.600	\$ 36.000	\$ 99.600	\$ 5.580.000	\$ 15.438.000	\$ 21.018.000	18,89%
Mantenimientos	415	\$ 90.400	\$ 24.000	\$ 66.400	\$ 9.960.000	\$ 27.556.000	\$ 37.516.000	33,71%
TOTALES					\$ 28.078.500	\$ 83.198.250	\$ 111.276.750	100,00%

AÑO 3 - COSTOS VARIABLES Y MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL (Proyecciones)								
PRODUCTO O SERVICIO	Servicios	Precio de	Costo	Margen de	Costo	Margen de	Venta Total	% PARTICIP.
	Vendidas	Venta	Variable Unitario	Contribucion	Variable Total	Contribucion Total		TOTAL
Soporte Remoto	122	\$ 51.076	\$ -	\$ 51.076	\$ -	\$ 6.231.272	\$ 6.231.272	4,96%
Diagnostico	155	\$ 44.692	\$ 10.500	\$ 34.192	\$ 1.627.500	\$ 5.299.683	\$ 6.927.183	5,51%
Instalacion Basica de PC	160	\$ 127.690	\$ 30.000	\$ 97.690	\$ 4.800.000	\$ 15.630.400	\$ 20.430.400	16,25%
Instalacion y Configuracion de RED	156	\$ 63.845	\$ 15.000	\$ 48.845	\$ 2.340.000	\$ 7.619.820	\$ 9.959.820	7,92%
Instalacion de: Software, Hardware y Accesorios	117	\$ 63.845	\$ 15.000	\$ 48.845	\$ 1.755.000	\$ 5.714.865	\$ 7.469.865	5,94%
Back-up	56	\$ 153.228	\$ 36.000	\$ 117.228	\$ 2.016.000	\$ 6.564.768	\$ 8.580.768	6,82%
Otros	155	\$ 153.228	\$ 36.000	\$ 117.228	\$ 5.580.000	\$ 18.170.340	\$ 23.750.340	18,89%
Mantenimientos	415	\$ 102.152	\$ 24.000	\$ 78.152	\$ 9.960.000	\$ 32.433.080	\$ 42.393.080	33,71%
TOTALES					\$ 28.078.500	\$ 97.664.228	\$ 125.742.728	100,00%

AÑO 4 - COSTOS VARIABLES Y MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL (Proyecciones)								
PRODUCTO O SERVICIO	Servicios	Precio de	Costo	Margen de	Costo	Margen de	Venta Total	% PARTICIP.
	Vendidas	Venta	Variable Unitario	Contribucion	Variable Total	Contribucion Total		TOTAL
Soporte Remoto	122	\$ 57.716	\$ -	\$ 57.716	\$ -	\$ 7.041.337	\$ 7.041.337	4,96%
Diagnostico	155	\$ 50.501	\$ 10.500	\$ 40.001	\$ 1.627.500	\$ 6.200.216	\$ 7.827.716	5,51%
Instalacion Basica de PC	160	\$ 144.290	\$ 30.000	\$ 114.290	\$ 4.800.000	\$ 18.286.352	\$ 23.086.352	16,25%
Instalacion y Configuracion de RED	156	\$ 72.145	\$ 15.000	\$ 57.145	\$ 2.340.000	\$ 8.914.597	\$ 11.254.597	7,92%
Instalacion de: Software, Hardware y Accesorios	117	\$ 72.145	\$ 15.000	\$ 57.145	\$ 1.755.000	\$ 6.685.947	\$ 8.440.947	5,94%
Back-up	56	\$ 173.148	\$ 36.000	\$ 137.148	\$ 2.016.000	\$ 7.680.268	\$ 9.696.268	6,82%
Otros	155	\$ 173.148	\$ 36.000	\$ 137.148	\$ 5.580.000	\$ 21.257.884	\$ 26.837.884	18,89%
Mantenimientos	415	\$ 115.432	\$ 24.000	\$ 91.432	\$ 9.960.000	\$ 37.944.180	\$ 47.904.180	33,71%
TOTALES					\$ 28.078.500	\$ 114.010.782	\$ 142.089.282	100,00%

AÑO 5 - COSTOS VARIABLES Y MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL (Proyecciones)								
PRODUCTO O SERVICIO	Servicios	Precio de	Costo	Margen de	Costo	Margen de	Venta Total	% PARTICIP.
	Vendas	Venta	Variable Unitario	Contribucion	Variable Total	Contribucion Total		TOTAL
Soporte Remoto	122	\$ 65.219	\$ -	\$ 65.219	\$ -	\$ 7.956.711	\$ 7.956.711	4,96%
Diagnostico	155	\$ 57.067	\$ 10.500	\$ 46.567	\$ 1.627.500	\$ 7.217.819	\$ 8.845.319	5,51%
Instalacion Basica de PC	160	\$ 163.047	\$ 30.000	\$ 133.047	\$ 4.800.000	\$ 21.287.578	\$ 26.087.578	16,25%
Instalacion y Configuracion de RED	156	\$ 81.524	\$ 15.000	\$ 66.524	\$ 2.340.000	\$ 10.377.694	\$ 12.717.694	7,92%
Instalacion de: Software, Hardware y Accesorios	117	\$ 81.524	\$ 15.000	\$ 66.524	\$ 1.755.000	\$ 7.783.271	\$ 9.538.271	5,94%
Back-up	56	\$ 195.657	\$ 36.000	\$ 159.657	\$ 2.016.000	\$ 8.940.783	\$ 10.956.783	6,82%
Otros	155	\$ 195.657	\$ 36.000	\$ 159.657	\$ 5.580.000	\$ 24.746.809	\$ 30.326.809	18,89%
Mantenimientos	415	\$ 130.438	\$ 24.000	\$ 106.438	\$ 9.960.000	\$ 44.171.724	\$ 54.131.724	33,71%
TOTALES					\$ 28.078.500	\$ 132.482.389	\$ 160.560.889	100,00%

8.4.5. PÉRDIDAS Y GANANCIAS MAGIC SYSTEM S.A.S.

CONCEPTO	ENE 2013	FEB 2013	MAR 2013	ABR 2013	MAY 2013	JUN 2013	JUL 2013	AGO 2013	SEP 2013	OCT 2013	NOV 2013	DIC 2013
Ventas	\$ 1.550.000	\$ 1.670.000	\$ 3.580.000	\$ 3.480.000	\$ 5.850.000	\$ 9.020.000	\$ 9.320.000	\$ 10.225.000	\$ 12.135.000	\$ 13.035.000	\$ 13.305.000	\$ 13.305.000
(-) M. Obra Variable	\$ 465.000	\$ 465.000	\$ 1.038.000	\$ 1.548.000	\$ 1.659.000	\$ 2.586.000	\$ 2.676.000	\$ 2.947.500	\$ 3.460.500	\$ 3.730.500	\$ 3.751.500	\$ 3.751.500
(-) Mat. Prima y Otros Val	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL M. de Contribución	\$ 1.085.000	\$ 1.205.000	\$ 2.542.000	\$ 3.932.000	\$ 4.191.000	\$ 6.434.000	\$ 6.644.000	\$ 7.277.500	\$ 8.674.500	\$ 9.304.500	\$ 9.553.500	\$ 9.553.500
(-) Costos de Operación	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640	\$ 1.862.640
(-) Costos Administr.	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021	\$ 1.160.021
(-) Costos de Ventas.	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688	\$ 895.688
TOTAL Atil. Antes de T.	-\$ 2.833.349	-\$ 2.713.349	-\$ 1.376.349	\$ 13.651	\$ 272.651	\$ 2.515.651	\$ 2.725.651	\$ 3.359.151	\$ 4.756.151	\$ 5.386.151	\$ 5.635.151	\$ 5.635.151
(-) Asesorías Especialid.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Intereses.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Int. Otras Fuentes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTO 30%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD DESP. DE T.	-\$ 2.833.349	-\$ 2.713.349	-\$ 1.376.349	\$ 13.651	\$ 272.651	\$ 2.515.651	\$ 2.725.651	\$ 3.359.151	\$ 4.756.151	\$ 5.386.151	\$ 5.635.151	\$ 5.635.151

8.4.6. PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO A 5 AÑOS.

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 98.475.000	\$ 111.276.750	\$ 125.742.728	\$ 142.089.282	\$ 160.560.889
(-) M. Obra Variable	\$ 28.078.500	\$ 28.078.500	\$ 28.078.500	\$ 28.078.500	\$ 28.078.500
(-) Mat. Prima y Otros Val	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL M. de Controbuccion	\$ 70.396.500	\$ 83.198.250	\$ 97.664.228	\$ 114.010.782	\$ 132.482.389
(-) Costos de Operación	\$ 22.351.681	\$ 23.827.816	\$ 25.414.123	\$ 27.119.017	\$ 28.951.571
(-) Costos Administ.	\$ 14.760.252	\$ 27.800.112	\$ 29.877.762	\$ 32.115.953	\$ 34.527.246
(-) Costos de Ventas.	\$ 10.748.258	\$ 11.608.119	\$ 12.536.768	\$ 13.539.710	\$ 14.622.886
TOTAL Atil. Antes de T.	\$ 22.536.309	\$ 19.962.202	\$ 29.835.575	\$ 41.236.102	\$ 54.380.685
(-) Asesorias Especialid.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Intereses.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Int. Otras Fuentes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTO 30%	\$ 479.849	\$ 1.015.235	\$ 3.517.931	\$ 6.498.891	\$ 10.091.229
UTILIDAD DESP. DE T.	\$ 22.056.460	\$ 18.946.967	\$ 26.317.644	\$ 34.737.211	\$ 44.289.456

8.4.7. FLUJO DE CAJA.

CONCEPTO	0	ENE 2013	FEB 2013	MAR 2013	ABR 2013	MAY 2013	JUN 2013	JUL 2013	AGO 2013	SEP 2013	OCT 2013	NOV 2013	DIC 2013
SALDO INICIAL	\$ -	\$ 3.480.000	\$ 1.050.984	-\$ 542.032	-\$ 757.048	-\$ 492.064	\$ 1.536.920	\$ 3.631.904	\$ 4.081.888	\$ 7.076.872	\$ 10.046.356	\$ 13.254.840	\$ 16.804.324
INGRESOS													
Cobro de Ventas	\$ -	\$ 1.960.000	\$ 2.380.000	\$ 3.530.000	\$ 3.824.000	\$ 5.581.000	\$ 5.412.000	\$ 5.160.000	\$ 6.327.000	\$ 6.132.000	\$ 6.621.000	\$ 7.170.000	\$ 7.360.000
Recup. de Cartera	\$ -	\$ -	\$ 416.000	\$ 644.000	\$ 1.403.000	\$ 1.920.000	\$ 2.266.000	\$ 1.800.000	\$ 3.268.000	\$ 3.709.000	\$ 3.972.000	\$ 4.034.000	\$ 5.268.000
Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS	\$ -	\$ 1.960.000	\$ 2.796.000	\$ 4.174.000	\$ 5.227.000	\$ 7.501.000	\$ 7.678.000	\$ 6.960.000	\$ 9.595.000	\$ 9.841.000	\$ 10.593.000	\$ 11.204.000	\$ 12.628.000
EFFECTIVO DISPONIBLE	\$ -	\$ 5.440.000	\$ 3.846.984	\$ 3.631.968	\$ 4.469.952	\$ 7.008.936	\$ 9.214.920	\$ 10.591.904	\$ 13.676.888	\$ 16.917.872	\$ 20.639.356	\$ 24.458.840	\$ 29.432.324
EGRESOS													
COSTOS FIJOS													
Salarios	\$ -	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Aportes	\$ -	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670	\$ 615.670
Prestaciones	\$ -	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346	\$ 438.346
Restos Fijos	\$ -	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 870.000
COSTOS VARIABLES													
Compra Contado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mano de Obra Variable	\$ -	\$ 465.000	\$ 465.000	\$ 1.038.000	\$ 1.038.000	\$ 1.548.000	\$ 1.659.000	\$ 2.586.000	\$ 2.676.000	\$ 2.947.500	\$ 3.460.500	\$ 3.730.500	\$ 3.751.500
Pago de otras C. Variables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos Fijos	\$ 8.950.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Preoperativos	\$ 2.760.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EGRESOS	\$ 11.710.000	\$ 4.389.016	\$ 4.389.016	\$ 4.962.016	\$ 5.472.016	\$ 5.472.016	\$ 5.583.016	\$ 6.510.016	\$ 6.600.016	\$ 6.871.516	\$ 7.384.516	\$ 7.654.516	\$ 7.675.516
SALDO DE OPERA.	-\$ 11.710.000	-\$ 2.429.016	-\$ 1.595.016	-\$ 215.016	\$ 264.984	\$ 2.026.984	\$ 2.094.984	\$ 449.984	\$ 2.994.984	\$ 2.969.484	\$ 3.208.484	\$ 3.549.484	\$ 4.952.484
SALDO ACUM. SIN FIN	-\$ 11.710.000	-\$ 14.139.016	-\$ 15.732.032	-\$ 15.947.048	-\$ 15.682.064	-\$ 13.653.080	-\$ 11.558.096	-\$ 11.108.112	-\$ 8.113.128	-\$ 5.143.644	-\$ 1.995.160	\$ 1.614.324	\$ 6.666.808
FIN AN REQUERIDA	\$ 15.190.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Prestamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte Socio	\$ 15.190.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otras Fuentes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUB T. SALDO DE CAJA	\$ 3.480.000	\$ 1.050.984	-\$ 542.032	-\$ 757.048	-\$ 492.064	\$ 1.536.920	\$ 3.631.904	\$ 4.081.888	\$ 7.076.872	\$ 10.046.356	\$ 13.254.840	\$ 16.804.324	\$ 21.756.808
Interes Financiado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortizacion Prest.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Int. Otras Fuentes.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amor. Otras Fuentes.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTOS A PAGAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL FLUJO DE CAJA	\$ 3.480.000	\$ 1.050.984	-\$ 542.032	-\$ 757.048	-\$ 492.064	\$ 1.536.920	\$ 3.631.904	\$ 4.081.888	\$ 7.076.872	\$ 10.046.356	\$ 13.254.840	\$ 16.804.324	\$ 21.756.808
FLUJO DE CAJA	\$ (15.190.000)	\$ 3.480.000	\$ 1.050.984	-\$ 542.032	-\$ 757.048	-\$ 492.064	\$ 1.536.920	\$ 3.631.904	\$ 4.081.888	\$ 7.076.872	\$ 10.046.356	\$ 13.254.840	\$ 16.804.324
TIR													
VNA													
TID													

8.4.8. FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS.

CONCEPTO	1	2	3	4	5
SALDO INICIAL		\$ 31.418.345	\$ 31.806.075	\$ 59.485.010	\$ 96.998.899
INGRESOS					
Cobro de Ventas	\$ 61.457.000	\$ 47.117.015	\$ 54.949.844	\$ 74.476.060	\$ 83.937.187
Recup de Cartera	\$ 28.700.000	\$ 19.600.000	\$ 46.374.175	\$ 44.841.425	\$ 52.600.075
Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS	\$ 90.157.000	\$ 66.717.015	\$ 101.324.019	\$ 119.317.485	\$ 136.537.262
EFFECTIVO DISPONIBLE	\$ 90.157.000	\$ 98.135.360	\$ 133.130.094	\$ 178.802.495	\$ 233.536.161
EGRESOS					
COSTOS FIJOS					
Salarios	\$ 24.000.000	\$ 37.920.000	\$ 40.953.600	\$ 44.229.888	\$ 47.768.279
Aportes	\$ 7.388.040	\$ 7.979.083	\$ 8.617.410	\$ 9.306.803	\$ 10.051.347
Prestaciones	\$ 5.260.154	\$ 5.680.966	\$ 6.135.444	\$ 6.626.279	\$ 7.156.381
Restos Fijos	\$ 10.440.000	\$ 13.734.000	\$ 14.420.700	\$ 15.141.735	\$ 15.898.822
COSTOS VARIABLES					
Compra Contado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EGRESOS	\$ 47.088.194	\$ 65.314.050	\$ 70.127.153	\$ 75.304.705	\$ 80.874.829
SALDO DE OPERA.	\$ 43.068.806	\$ 1.402.965	\$ 31.196.866	\$ 44.012.780	\$ 55.662.433
SALDO ACUM. SIN FIN	\$ 43.068.806	\$ 32.821.310	\$ 63.002.941	\$ 103.497.790	\$ 152.661.332
FIN AN REQUERIDA	\$ 15.190.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Prestamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Aporte Socio	\$ 15.190.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otras Fuentes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUB T. SALDO DE CAJA	\$ 31.898.194	\$ 32.821.310	\$ 63.002.941	\$ 103.497.790	\$ 152.661.332
Interes Financiados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortizacion Prest.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Int. Otras Fuentes.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amor. Otras Fuentes.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTOS A PAGAR	\$ 479.849	\$ 1.015.235	\$ 3.517.931	\$ 6.498.891	\$ 10.091.229
TOTAL FLUJO DE CAJA	\$ 31.418.345	\$ 31.806.075	\$ 59.485.010	\$ 96.998.899	\$ 142.570.103
FLUJO DE CAJA	\$ (15.190.000,00)	\$ 32.978.194,00	\$ 62.344.632,00	\$ 184.009.775,00	\$ 261.684.283,00

TIR	312%
VNA	\$ 445.144,36
TIO	10%

8.4.9. BALANCE GENERAL PROYECTADO.

ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PASIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						PASIVO CORRIENTE					
Caja - Bancos	\$ 31.418.345	\$ 31.806.075	\$ 59.485.010	\$ 96.998.899	\$ 142.570.103	Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cartera	\$ 8.318.000	\$ 6.222.150	\$ 7.881.032	\$ 8.642.300	\$ 11.552.450	Prestaciones	\$ 5.260.154	\$ 5.680.966	\$ 6.135.444	\$ 6.626.279	\$ 7.156.381
Inventario	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Diferidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Asesorías x Pagar	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
Gastos prepagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Impuestos x Pagar	\$ 479.849	\$ 1.015.235	\$ 3.517.931	\$ 6.498.891	\$ 10.091.229
Otros activos corrientes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 39.736.345	\$ 38.028.225	\$ 67.366.042	\$ 105.641.199	\$ 154.122.553	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 6.940.003	\$ 7.956.201	\$ 10.976.375	\$ 14.514.320	\$ 18.706.218
ACTIVOS FIJOS						PASIVO A LARGO PLAZO					
Maquinaria y Equipo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciacion	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	Cuentas x Pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciacion Muebles y Enseres	\$ 379.882	\$ 411.996	\$ 411.996	\$ 411.996	\$ 411.996	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Computadores	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	TOTAL PASIVOS	\$ 6.940.003	\$ 7.956.201	\$ 10.976.375	\$ 14.514.320	\$ 18.706.218
Depreciacion Computadores	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	PATRIMONIO					
Vehiculos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Capital	\$ 15.190.000	\$ 15.190.000	\$ 15.190.000	\$ 15.190.000	\$ 15.190.000
Depreciacion Vehiculos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Superavit por Valorizacion Inv.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Edificios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Utilidad Retenidas	\$ -	\$ 353.060	\$ 19.300.027	\$ 45.617.671	\$ 80.354.883
Depreciacion Edificios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Utilidad en Ejercicios	\$ 22.056.460	\$ 18.946.967	\$ 26.317.644	\$ 34.737.211	\$ 44.289.456
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 4.450.118	\$ 4.418.004	\$ 4.418.004	\$ 4.418.004	\$ 4.418.004	TOTAL PATRIMONIO	\$ 37.246.460	\$ 34.490.027	\$ 60.807.671	\$ 95.544.883	\$ 139.834.339
TOTAL ACTIVOS	\$ 44.186.463	\$ 42.446.229	\$ 71.784.046	\$ 110.059.203	\$ 158.540.557	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 44.186.463	\$ 42.446.229	\$ 71.784.046	\$ 110.059.203	\$ 158.540.557

8.4.10. INDICES FINANCIEROS.

INDICADORES FINANCIEROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	FORMULAS	TABLA
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	0,00	15,71%	18,74%	15,29%	13,19%	11,80%	$(\text{Total pasivo corriente} / \text{Total activo})$	BALANCE GENERAL PROYECTADO
RAZON CORRIENTE	0,00	5,73	4,78	6,14	7,28	8,24	$(\text{Total activo corriente} / \text{Total pasivos corriente})$	BALANCE GENERAL PROYECTADO
RAZON ACIDA	0,00	5,73	4,78	6,14	7,28	8,24	$(\text{Total activo corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Total pasivos corriente}$	BALANCE GENERAL PROYECTADO
RENTABILIDAD SOBRE VENTA	n.a.	0,22%	0,17%	0,21%	0,24%	0,28%	$(\text{Utilidades} / \text{Ventas}) \%$	PYG 5 AÑOS PROYECCION A 5 AÑOS
RENTABILIDAD SOBRE INVERSION	n.a.	145,20	124,73	173,26	228,68	291,57	$(\text{Utilidades} / \text{Inversion}) * 100$	PYG 5 AÑOS BALANCE GENERAL PROYECTADO
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	n.a.	59,22	54,93	43,28	36,36	31,67	$(\text{Utilidades} / \text{Patrimonio}) * 100$	PYG 5 AÑOS BALANCE GENERAL PROYECTADO
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	n.a.	49,92	44,64	36,66	31,56	27,94	$(\text{Utilidades} / \text{Activos}) * 100$	PYG 5 AÑOS BALANCE GENERAL PROYECTADO
ROTACION DE CARTERA	n.a.	11,84	17,88	15,96	16,44	13,90	$(\text{Ventas} / \text{cartera})$	PYG 5 AÑOS BALANCE GENERAL PROYECTADO
ROTACION DE INVENTARIOS	n.a.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		

8.4.11. PRI. (Periodo de Recuperación de Inversión)

Inversion Inicial	\$ 15.190.000
Utilidades Netas	
Utilidad Neta año 1	\$ 22.056.460
Utilidad Neta año 2	\$ 18.946.967
Utilidad Neta año 3	\$ 26.317.644
Utilidad Neta año 4	\$ 34.737.211
Utilidad Neta año 5	\$ 44.289.456
Promedio Utilidad Neta	\$ 29.269.548
PRI	\$ 0,52

MAGIC SISTEM S.A.S. en 0.52 periodos recuperaría la inversión inicial, para ser más precisos de 5 a 6 meses

8.4.12. EVA (Valor Económico Agregado).

ITEMS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	\$ -	\$ 22.056.460	\$ 18.946.967	\$ 26.317.644	\$ 34.737.211	\$ 44.289.456
Interes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Neta + Intereses	\$ -	\$ 22.056.460	\$ 18.946.967	\$ 26.317.644	\$ 34.737.211	\$ 44.289.456
Total Activos	\$ -	\$ 44.186.463	\$ 42.446.229	\$ 71.784.046	\$ 110.059.203	\$ 158.540.557
Pasivos no generadores de interes	\$ -	\$ 6.940.003	\$ 7.956.201	\$ 10.976.375	\$ 14.514.320	\$ 18.706.218
Capital Invertido	\$ 15.190.000	\$ 15.190.000	\$ 15.190.000	\$ 15.190.000	\$ 15.190.000	\$ 15.190.000
Costos del Capital Invertido	\$ -	\$ 5.899.500	\$ 5.047.347	\$ 3.866.775	\$ 3.489.764	\$ 3.428.895
EVA	\$ -	\$ 16.156.960	\$ 14.252.681	\$ 41.750.896	\$ 76.865.119	\$ 121.215.444

La rentabilidad está por encima de los costos de capital, lo que genera una situación de creación de valor para el emprendedor que hace que su proyecto se haga más viable.

8.4.13. CONCLUSIONES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS.

El capital de trabajo es suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias, para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y así lograr obtener el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo, del mismo modo puede mantener una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros.

La razón por la que la empresa MAGIC SISTEM S.A.S. muestra baja liquidez de operación en el primer año, se debe a que como es una etapa de posicionamiento y de mercadeo el número de servicios prestados durante el año son pocos. Podemos identificar un margen neto de utilidad de 0.35%, para el cual se ve un incremento en el último año de 12.41%.

Los pasivos de MAGIC SISTEM S.A.S., son muy pocos, y observando la proyección del último año encontramos un 12.59% del total de sus Activos.

El margen bruto de utilidad de la empresa MAGIC SISTEM S.A.S. al final del primer año indica que queda el 0.71 % sobre las ventas después de que la empresa ha pagado sus servicios.

El margen neto de utilidad de la empresa MAGIC SISTEM S.A.S. al final del primer año indica que queda el 0.35% en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

Se concluye que existe viabilidad económica en el proyecto de realizar el montaje de la empresa MAGIC SISTEM S.A.S. en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla..

En cuanto al tipo de servicio que la empresa presta, se conoce que esta necesidad crece día a día y que la demanda se va a incrementar, por lo tanto debe volverse más competitiva y aprovechar las posibilidades de expansión.

9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

9.1. CONCLUSIONES.

Al proyecto empresarial MAGIC SISTEM S.A.S. se puede concluir lo siguiente:

Si bien es cierto que en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla existen diversas empresas de sistemas, pero la mayoría son informales, que prestan un servicio de baja calidad, el cual, no les proporciona garantías y beneficios a sus clientes, adicionalmente no prestan soporte integral.

Con la llegada de los diversos TLC a Colombia se encuentra una excelente oportunidad de crear empresa, que pueda satisfacer las necesidades tecnológicas de las MIPYMES y a su vez se estará incentivando a la generación de empleo.

El soporte doméstico mediante suscripción de contrato no existe, por lo cual, MAGIC SISTEM S.A.S. da un paso adelante y sobresaldrá a su competencia, pues estará innovando un nuevo estilo de servicio domiciliario.

MAGIC SISTEM S.A.S. es una gran idea empresarial y de emprendimiento que le proporcionará al Distrito de Barranquilla diversos beneficios.

9.2 RECOMENDACIONES.

Como primera medida acudir a la Cámara de Comercio y registrar la empresa para que expidan la respectiva matrícula mercantil de funcionamiento y quede legalmente establecida.

Crear una base de datos con registros completos de las MIPYMES y de usuarios domésticos el cual serían los potenciales clientes de MAGIC SISTEM S.A.S.

Se recomienda buscar y consultar diversos proveedores de partes de computadores para realizar cotizaciones.

Seguir adelante con el proceso de estructuración de la compañía y mantener una actitud positiva frente a las circunstancias adversas.

A futuro, estudiar el nivel de mercado de las poblaciones del atlántico para poder llevar el servicio.

10 BIBLIOGRAFIA

- CÓDIGO DE COMERCIO; Se requiere del código de comercial para analizar los estándares en los que debe afrontar la empresa en el marco legal.
- LA GERENCIA INTEGRAL Jean-Paul Sallenave
- LOS EMPRENDEDORES NO NACEN, SE HACEN; Por Lloyd E. Shefsky, Editorial Mc Graw Hill, 1997.
- <http://tgrajales.net/investipos.pdf>: Consulta profunda de los diversos tipos de investigación.
- <http://portaltrabajo.camarabaq.org.co/buscar-trabajo-empleo/?palabra=®ion=525>: Se consultaron varias empresas dedicadas al desarrollo de programas y creación de páginas web pero ninguna de soporte de Hardware y software.
- <http://www.computrabajo.com.co/> : Todas las ofertas de empleo investigadas son a nivel empresarial y de call center (Ejemplos empresariales: Comunicaciones Móvil S.A – ManSistem)
- <http://www.mansistem.com/>
- http://www.dane.gov.co/#twoj_fragment1-4

ANEXO N 1