

**RESUMEN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA COMPUTADORES DEL  
CAUCA**

**“INGENIERIA ELECTRONICA Y DE SISTEMAS”**

**DUMAR ESTEBAN ROJAS FLOR**



**FUNDACION UNIVERSITARIA DE POPAYAN**

**ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**POPAYÁN – CAUCA**

**2018**

**RESUMEN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA COMPUTADORES DEL  
CAUCA**

**“INGENIERIA ELECTRONICA Y DE SISTEMAS”**

**DUMAR ESTEBAN ROJAS FLOR**

**Proyecto para optar al título de Administrador de Empresas**

**Supervisor Institucional**

**ING. JUAN PABLO GUZMAN**

**Docente**

**FUNDACION UNIVERSITARIA DE POPAYAN**

**ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**POPAYÁN – CAUCA**

**2018**

## RESUMEN

El presente trabajo de grado está direccionado a diseñar e implementar un plan de negocios para la empresa COMPUTADORES DEL CAUCA, permitiendo a la organización estar preparada para enfrentar su futuro y generarle una ventaja competitiva en la región.

El proyecto se inicia con los esfuerzos personales de Dumar Esteban Rojas, como único propietario, gerente y representante legal. Una vez la empresa comienza a generar resultados se decide delegar personal con funciones específicas y se establece la siguiente plataforma filosófica.

Computadores del cauca se encuentra ubicado sobre la calle 6 número 9-34 en el centro histórico de Popayán, por tal motivo nos encontramos en una casa colonial con modificaciones para el funcionamiento de la misma. (Véase planos del local en Anexo 6)

El proyecto parte de la no existencia de un lugar donde se desarrolle un correcto mantenimiento de equipos y redes con la calidad o la certificación necesarias para poder brindar una garantía real de todos los procesos e insumos que estos necesitan, pues logramos evidenciar que la venta, reparaciones de equipos y redes se efectúa bajo el marco de la informalidad y la falta de estudios formativos que certifiquen la calidad de los procesos realizados a estos mismos

Prestar servicios de venta y mantenimiento de equipos de cómputo e instalación de redes de datos bajo altos estándares de calidad a través de una estructura empresarial flexible que incorpore un talento humano calificado para lograr la confianza de las familias y las empresas del sector tecnológico caucano y para lo cual se fijan unos propósitos corporativos que son:

- Ser líderes en instalaciones de redes de informática nivel del Cauca.

- Generar nuestro propio canal directo de distribución de equipos y accesorios que propicie la competitividad de la empresa.
- Impactar socialmente mediante la generación de empleos para la comunidad caucana.

El sector de del comercio de equipos de cómputo y accesorios pueden encontrar organizaciones que ofrecen portafolios de servicios especializados para satisfacer al cliente externo en todas las necesidades y requerimientos. La parte directiva ha detectado la necesidad de desarrollar estrategias para alcanzar la marca diferencial que se reflejen tanto en su crecimiento y proyección, como en su posicionamiento y trayectoria en el mercado local y regional.

Inicialmente se realiza una encuesta para poder llegar al consumidor directamente en este caso para la venta y reparación de equipos de escritorio y portátiles , Se preguntó sobre la tenencia de un equipo de cómputo, luego sobre si ha comprado algún equipo en el último año, luego se preguntó sobre si las personas conocen alguna tienda especializada en computadores, la cuarta indagó por si las personas consideran necesario la existencia de una tienda especializada en el centro de Popayán y la quinta sobre la recurrencia a los servicios de mantenimiento y reparación de equipos. La figura 3 muestra los resultados en porcentajes de los resultados obtenidos por la encuesta.

Para efecto, se ha elaborado un breve marco teórico encaminado a determinar algunos referentes que orienten la propuesta. Posteriormente se ha hace una caracterización con la cual identificar de una manera adecuada los aspectos misionales de la empresa y con ello lograr establecer un reconocimiento de sus capacidades y potencialidades mediante una matriz DOFA, que también permite distinguir algunas debilidades y amenazas. Esto se sustenta con un análisis tipo CANVAS, con el cual se despejan algunas de las dudas sobre cómo establecer algunas estrategias sobre los clientes.

En la metodología empleada para desarrollar el trabajo de práctica profesional, se utilizará la observación directa y encuestas realizadas al personal del área administrativa de la Empresa. Visto así, el documento muestra un análisis de mercado en la que se caracteriza la oferta y la demanda de equipos y servicios de mantenimiento, instalación y soporte técnico. Luego se establecen los requerimientos de tipo técnico que permitan ofrecer los equipos y los servicios respectivos, donde los materiales y procedimientos son claves.

Posteriormente se establece un análisis financiero en el que es posible determinar la viabilidad del plan de mejoramiento. Parte de estimar los costos con base en las áreas de la empresa y los equipos y servicios necesarios para el accionar de COMPUTADORES DEL CAUCA. Con base en los ingresos y gastos, se presentan los indicadores como el balance y otros que demuestran la viabilidad de realizar el plan.

Se realizaron cien encuestas en total para cada una de las encuestas realizadas durante todo el proyecto, al tabular cada una de ellas se pudo observar la necesidad del cliente y lo que se necesitaba rápidamente en el mercado, dando a computadores del cauca la oportunidad de crecer de acuerdo a la necesidad del mercado. Se destacan personas en edad de estudiar 15 a 60 años y empresas de todos los sectores económicos.

Luego, se hace una serie de indicadores de efecto, impacto y cumplimiento, con lo que se procede a establecer algunos análisis de sensibilidad. Finalmente, se establecen algunas conclusiones relevantes del estudio.

Computadores del cauca por el momento usa un canal de distribución por medio de un agente intermediario, siendo este quien solicita a la empresa los equipos accesorios e insumos que nosotros requerimos. Siendo entonces computadores del cauca quien lleve el producto final al cliente.

como publicidad directa letreros y pendones en el propio local, además de mensajes de radio difusión, volantes y tarjetas que son entregados y repartidos en negocios y particulares en puntos estratégicos de la ciudad. Desarrollamos como empresa llegando de una manera clara y oportuna a cada cliente que llega nuestro establecimiento o por medio de publicidad ofertada a través de tarjetas y publicidad por redes sociales, de igual manera ofertamos nuestros bienes y servicios de una manera directa a alcaldías, colegios, empresas y también con el registro del SIGC.

Las ventajas que actualmente tenemos, son nuestras herramientas en la red que permiten a todos los usuarios en tiempo real y desde la comodidad de su casa, realizar las compras, despejar dudas y solicitar nuestros servicios sin cargo alguno, además de la seguridad que siente el cliente al tratar directamente con el responsable de la empresa

Se observa todo tipo de comportamiento que tiene el mercado en el Cauca para determinar si es factible el desarrollo de la empresa en soluciones informáticas y redes. A través de la forma verbal se logró un acercamiento a la gente conociendo sus necesidades básicas y primordiales. Dialogar con las personas en las empresas me enseñó a enfocarme con los sistemas que a diario usan que además fallaban constantemente y percatarme de los inconvenientes más críticos.

Aquí se describen inversiones, costos operacionales, fuentes de financiación y las proyecciones financieras del estado de pérdidas y ganancias, el flujo neto de efectivo y el balance general, también cálculos y análisis de rentabilidad.

Los siguientes son datos que se han tomado con base en proyecciones de crecimiento del Banco de la República, tanto del PIB, como de la tasa de inflación. Estas proyecciones son la base para proyectar tanto los ingresos, como los gastos del proyecto.

Están representadas por inversiones fijas, gastos pre operativos de administración y de producción y capital de trabajo. La inversión del proyecto

Estos gastos para la fase de inversión incluyen las depreciaciones del capital, amortizaciones, y otros. También hacen parte aspectos referentes a obtención de

registros, seguros, escrituras, patentes, publicidad, licencias, permisos, gastos notariales y dotación.

Computadores del Cauca logra evidenciar que se cumple con los objetivos propuestos al inicio y durante el proceso de este proyecto, ubicándose entre los mejores en el Cauca.

AL observa los cambios que se generaron durante la ejecución del proyecto, creando a nuestro alrededor competencia y de igual manera el cierre de otros proyectos similares o con similares características, siendo preferencia de los clientes nuestro buen nombre y reputación logrando cumplir nuestros objetivos específicos.

Se realizó un balance de metas, objetivos generales y específicos, y realizando las comparativas, hemos quedado más que satisfechos al ver que se cumplieron a cabalidad todo lo anterior y con un crecimiento mayor al que se proponía teniendo una de las mejores calificaciones en cámara y comercio, también evidenciamos un gran seguimiento en la fan page y gran flujo de clientes permanentemente.

Teniendo la certificación de calidad y posesionándonos como una de las mejores empresas en el Cauca, con los resultados obtenidos se puede pensar en unas franquicias en el Cauca, donde generemos empleo y logremos cobertura en todo el Cauca.

Computadores del Cauca logra evidenciar que se cumple con los objetivos propuestos al inicio y durante el proceso de este proyecto, ubicándose entre los mejores en el Cauca.

Se observa los cambios que se generaron durante la ejecución del proyecto, creando a nuestro alrededor competencia y de igual manera el cierre de otros proyectos similares o con similares características, siendo preferencia de los clientes nuestro buen nombre y reputación logrando cumplir nuestros objetivos específicos.

Computadores del Cauca realizó un balance de metas, objetivos generales y específicos, y realizando las comparativas, hemos quedado más que satisfechos al ver que se cumplieron a cabalidad todo lo anterior y con un crecimiento mayor al que se proponía teniendo una de las mejores calificaciones en cámara y comercio, también evidenciamos un gran seguimiento en la fan page y gran flujo de clientes permanentemente.

Concluimos En general los resultados obtenidos del análisis previo de todos y cada uno de los factores que han sido tenidos en cuenta para determinar la viabilidad de una empresa como la propuesta en este ejercicio, se encontró que, bajo las condiciones determinadas por el mercado, desde los aspectos técnicos, los legales y administrativos, lo mismo que desde el ámbito financiero y técnico, es factible y se convierte en una alternativa de fortalecimiento de la vida socioeconómica del municipio de Popayán.

El estudio de mercado muestra que existe una demanda creciente de equipos en vista del desarrollo de las TIC y la apropiación que implica en la nueva sociedad de la información. En este sentido, puede notarse que Computadores del Cauca presenta un estado de demanda de sus equipos, que existe un mercado potencial en el cual, por medio de publicidad, de penetración por medio de las redes sociales es posible aprovechar los segmentos de mercado combinando canales directos e indirectos de comercialización.

Desde los aspectos administrativos, los accionistas poseen los conocimientos que pueden hacer factible la creación de la empresa. Además, la idea de negocio encuentra un entorno legal que hace posible su ejecución, pues los trámites y aspectos de licencias y otros no representan un obstáculo para la constitución de la empresa y su operación dentro de la región y el país. Esto demuestra también que el proyecto es factible.

Los elementos financieros también hacen prever que el proyecto es factible, pues, los



datos arrojan una tasa interna de retorno (TIR) del 41%, muy superior a la tasa interna de oportunidad (TIO) que es del 24%. Esto hace que el proyecto asegure una rentabilidad para los inversionistas. Del mismo modo, existe un valor presente neto positivo por valor de \$ 71.536.419, lo que garantiza también una rentabilidad. Existe una relación beneficio costo superior a 1, es decir que por cada peso invertido se obtienen 3, 44 pesos. Y la inversión se recuperaría en 2 años, 9 meses y 2 días. Esto demuestra que es factible la creación de la empresa.