

# Plan de Negocios para la creación de una empresa bajo la modalidad “Daas”

*Pilar Elordi*



**EquipaTech**  
SOLUCIONES DIGITALES

2024

Lic. Oscar Antonio Morcela

Lic. Julia Carballeda

## 2. Problema/Tema

Hipótesis: La implementación de un modelo de negocios con base "DaaS" contribuirá positivamente a la eficiencia operativa, la flexibilidad financiera y la sostenibilidad ambiental de las empresas.

## 3. Objetivos

### Objetivo General:

Desarrollar un plan de negocios integral para la creación y lanzamiento de EquipaTech, una empresa que ofrecerá soluciones de Dispositivos como Servicio (DaaS), con el fin de proporcionar a las empresas acceso flexible y rentable a tecnologías avanzadas, mejorando su eficiencia operativa y competitividad en el mercado.

### Objetivos Específicos:

Capítulo 1: Presentación del Proyecto

Capítulo 2: Estudio de Mercado

Capítulo 3: Análisis del Consumidor y Estrategias de Comercialización

Capítulo 4: Análisis Interno y de Rentabilidad

## 4. Indagaciones Iniciales

### Resumen

En un mundo donde la tecnología avanza rápidamente y las empresas buscan adaptarse a la era digital, ha surgido un modelo de negocio innovador llamado "Dispositivos como Servicio" (DaaS). Este enfoque ofrece una forma diferente de gestionar la infraestructura tecnológica de una empresa. La investigación reciente destaca varios beneficios importantes de este modelo de negocio; por ejemplo, ayuda a reducir los costos iniciales de inversión, lo cual es una gran ventaja para las PYMES. Además, permite mejorar la eficiencia operativa al

liberar a las empresas de la carga de mantener y actualizar constantemente su infraestructura tecnológica. Otra ventaja es que ofrece flexibilidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado, permitiendo a las empresas escalar su infraestructura según sea necesario.

EquipaTech es un proyecto que tiene como modelo de negocio el “DaaS”, en este informe nos enfocaremos en la evaluación y viabilidad de un modelo de negocio innovador que ofrece servicios de tecnología y atención personalizada. Se explorará cómo este modelo puede beneficiar a las empresas al proporcionarles acceso a hardware, software y soporte técnico a través de un pago mensual.

### Descripción del proyecto

La empresa operará bajo un modelo de suscripción mensual, donde las empresas pagarán una tarifa fija por el uso de los servicios de tecnología. Esta tarifa se calculará en función del número de dispositivos y usuarios, así como de los servicios adicionales requeridos. Los clientes podrán seleccionar entre diferentes paquetes de servicio según sus necesidades específicas, lo que les brindará flexibilidad y control sobre sus gastos tecnológicos.

Se presentarán los siguientes servicios:

- **Hardware:** Se busca proporcionar computadoras de escritorio, laptops, tablets y teléfonos móviles de última generación para satisfacer las necesidades de cada empresa. Estos dispositivos serán actualizados periódicamente para garantizar un rendimiento óptimo.
- **Software:** Ofrecerá licencias de software empresarial esenciales, como sistemas operativos, software de seguridad y herramientas en la nube. Los clientes podrán acceder a las últimas versiones de software y recibir actualizaciones automáticas para garantizar la seguridad y la compatibilidad.
- **Soporte Técnico:** Brindará servicios de soporte técnico integral, mantenimiento preventivo, reparación de equipos y consultoría tecnológica.

## **VENTAJAS**

- Evita fuertes desembolsos iniciales, al no ser necesario la compra de los equipos se evita el gasto de capital.
- Los costos son predecibles, el pago mensual se articula en torno a cantidad de dispositivos o suscripción que el cliente necesite. Se evitan costos inesperados como reparaciones.
- Actualización permanente de los equipos, bajo este modelo de negocio la compañía puede liberar personal informático dedicado a tareas de este tipo para poder dedicarlo a tareas más estratégicas o que generen más valor a la empresa, ya que es la empresa tercerizada la que se encarga que los equipos estén siempre actualizados.
- Gestión simplificada, la empresa que contrata este modelo solo tiene un punto de contacto para implantar los dispositivos, mantenerlos o remplazarlos sin necesidad de relacionarse con diferentes proveedores.
- Flexibilidad y escalabilidad: El DaaS les permitirá a las empresas ajustar los paquetes de dispositivos a la medida que ellos quieran, sin incurrir a gastos excesivos. En caso de incrementos o recortes es sencillo dar de baja o aumentar los dispositivos.

## 5. Planteo Metodológico

Para recolectar y analizar la información fundamental con el objetivo de luego poder llevar a cabo un buen trabajo de investigación, se emplearon una variedad de técnicas y herramientas.

En primer lugar, se realizó una entrevista a través de la plataforma "Meet" con María, una empleada de DeviceNow, una empresa con sede en Barcelona, pero originalmente con base en Alemania, que opera bajo el modelo de DaaS y ofrece sus servicios en toda Europa. Durante esta entrevista, se exploraron aspectos cruciales como el proceso de presupuestación, las modalidades de trabajo, la estructura organizacional y las dinámicas internas de la empresa.

Además, se pudo observar en detalle cómo se presupuestan los diversos servicios ofrecidos y cómo se establece una comunicación efectiva con los clientes para adaptar las soluciones a sus necesidades específicas.

Después de obtener una comprensión inicial del funcionamiento del negocio, se procederá a llevar a cabo una serie de encuestas a varias empresas ubicadas en la ciudad de Mar del Plata y alrededores de distintos rubros para así obtener un espectro amplio de futuros clientes. Estas encuestas fueron diseñadas con el propósito de adquirir una visión clara del mercado local y de identificar las posibles preferencias y demandas de los futuros clientes y lo que esperan de una empresa como EquipaTech.

Algunas de las empresas seleccionadas para llevar a cabo las encuestas serán:

- **Marechiare**, una empresa que produce una amplia línea de conservas de calidad superior hace más de 45 años. La encuesta será respondida por Verónica Angeleri, quien es directora comercial y a su vez una de las dueñas.

- **Jose & Punto**, una empresa local dedicada a la venta de pescados y mariscos. Nos contactaremos con Lucia Asaro, quien es la hija del dueño y actualmente se encuentra dentro de la gerencia de la pequeña empresa.

- **Mini Anima**, empresa del rubro textil dedicada a la venta de ropa de bebés desde hace más de 5 años, siendo reconocida actualmente como un emprendimiento referente a nivel país en productos para bebés y a su vez es la

Tienda Online N°1 del segmento. Gracias a Paula, una de las dueñas del emprendimiento, pudimos llevar a cabo la encuesta.

Para realizar la encuesta decidimos realizarla bajo la estructura de cuestionarios de administración directa donde los encuestados contestaran por escrito u online y nosotros solo nos limitaremos a presentarlo, entregarlo y luego recuperarlo.

Debido a que varios de los encuestados viven en otras ciudades fuera de Mar del Plata decidimos que la mejor opción a la hora de realizar el cuestionario, es que sea de forma virtual desde la aplicación Google Forms. Buscamos que las preguntas sigan una línea relacionada con la temática del estudio, con el fin de que a partir de la recopilación de información podamos realizar conclusiones que nos sirvan para la toma de decisiones en la empresa.

## 6. Relevamiento de Fuentes Secundarias

### Historia

El surgimiento del concepto “DaaS” viene acompañado del “Cloud Computing”. A medida que la tecnología evolucionaba, la computación en la nube avanzó de forma gradual. Fue gracias a Joseph Licklider, quien es considerado una de las figuras más importantes de la historia de la informática, que tuvo la idea para un sistema interconectado de ordenadores. En el año 1969 el proyecto, ARPANET se presentó, fue un cambio radical en la forma de trabajar ya que fue la primera red que permitió que las fuentes digitales se compartieran entre ordenadores que no estaban en la misma ubicación física.

Empresas como Amazon Web Services (AWS), lanzado en 2006, y Microsoft Azure, lanzado en 2010, permitieron a las organizaciones acceder a recursos informáticos escalables y bajo demanda a través de Internet, allanando el camino para una nueva era de servicios digitales.

A medida que las organizaciones buscaban formas más eficientes de gestionar sus infraestructuras tecnológicas, surgieron modelos de servicio integral que incluían no solo software, sino también hardware y servicios de gestión asociados. La idea de DaaS comenzó a tomar forma a medida que los proveedores de servicios tecnológicos reconocieron la demanda de soluciones que ofrecieran una forma más flexible y rentable de adquirir, implementar y gestionar dispositivos. Alrededor de la década de 2010, empresas como Dell y HP comenzaron a ofrecer programas de leasing y servicios de gestión de dispositivos que sentaron las bases para el modelo de DaaS que conocemos hoy.

### Mercado

La pandemia de COVID-19 tuvo un impacto positivo en la industria. Esta cambió significativamente la dinámica laboral a nivel mundial, obligando a las empresas a priorizar la adopción de prácticas de trabajo remoto y en la nube para frenar la propagación de las infecciones por COVID-19.

Gartner Inc. Es una empresa consultora y de investigación de las tecnologías de la información. Uno de los consultores realizó la siguiente observación, "La pandemia de COVID-19 ha demostrado que las organizaciones necesitan una mayor flexibilidad y agilidad en la adquisición y gestión de dispositivos para apoyar un entorno de trabajo remoto".

"La adopción de DaaS ha sido impulsada por la necesidad de las organizaciones de mejorar la eficiencia operativa y la agilidad empresarial", dice un experto de Gartner. "La capacidad de adquirir, implementar y gestionar dispositivos de manera flexible y escalable ha demostrado ser invaluable durante la pandemia".

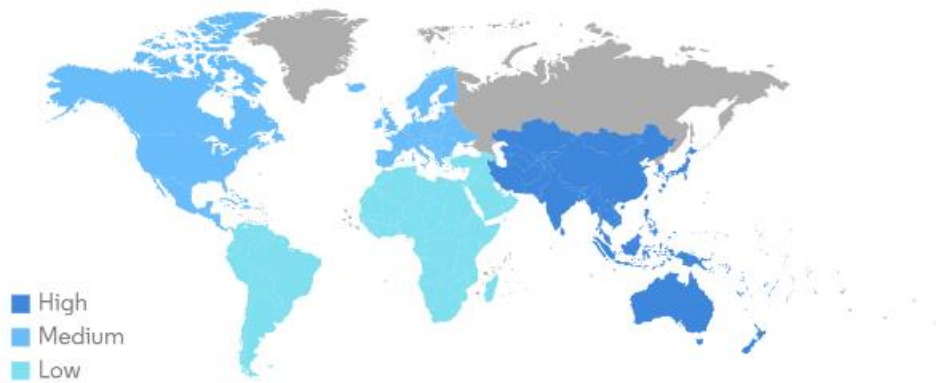
Gartner pronostica que el mercado de DaaS seguirá creciendo en los próximos años, ya que las organizaciones buscan formas más efectivas de gestionar sus entornos tecnológicos en un mundo cada vez más digital y distribuido. Se informó un crecimiento triple de los proyectos de dispositivo como servicio (DaaS) solo en el primer trimestre de 2020. Gartner pronostica que el número de usuarios de DaaS crecerá en más del 150% entre 2020 y 2023.



El tamaño del mercado se estima en 20,74 mil millones de dólares en el año 2024, y se espera que alcance los 51,60 mil millones de dólares en 2029,

<sup>1</sup> Análisis de participación y tamaño del mercado de datos como servicio tendencias y pronósticos de crecimiento (2024-2029)  
Source: <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/data-as-a-service-market>

creciendo a una tasa compuesta anual del 20% durante el periodo de 2024-2029. El CAGR es una métrica financiera que se utiliza para calcular la tasa de crecimiento promedio anual de una inversión.



<sup>2</sup> Growth Rate by Region – DaaS. (Tasa de crecimiento por región).

Según PitchBook, una compañía de datos financieros, los valores totales de las inversiones en empresas de tecnología financiera en todo el mundo en el año 2021 fueron de 226.500 millones de dólares, mientras que en el año 2020 fueron de 127.700 millones de dólares. Por lo que estamos hablando de un mercado que está creciendo a pasos agigantados.

América del Norte es el líder en la industria de dispositivos como servicio (DaaS), debido a una combinación de tecnología innovadora, un uso constante de tecnología digital y una estructura sólida de IT. Esta región ha visto una rápida adopción de modelos DaaS porque las empresas buscan soluciones de IT más flexibles y eficientes. Tanto Estados Unidos como Canadá han sido testigos de este cambio, impulsado por la necesidad de escalabilidad, rentabilidad y una mejor administración de IT.

En Estados Unidos, la presencia de grandes empresas tecnológicas y una cultura empresarial orientada a la innovación han facilitado la adopción de DaaS. Las empresas valoran la capacidad de ajustar rápidamente los recursos según las necesidades cambiantes del mercado, reduciendo costos y mejorando la

---

<sup>2</sup> Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2024 - 2029)  
Source: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports>

eficiencia operativa. Además, la creciente tendencia hacia el trabajo remoto ha acelerado la demanda de soluciones que permitan a las organizaciones gestionar y aprovisionar dispositivos de manera efectiva y segura.

Canadá, por su parte, también ha experimentado una rápida adopción de DaaS, impulsada por su robusta infraestructura de IT y un entorno regulatorio favorable. Las empresas canadienses están adoptando DaaS para mejorar la agilidad empresarial y la experiencia del empleado, permitiendo una gestión centralizada y simplificada de dispositivos, así como una mejor seguridad y cumplimiento normativo.

Estas soluciones DaaS han demostrado ser fundamentales para las organizaciones en América del Norte, ya que consideran no solo la escalabilidad y la rentabilidad, sino también la mejora en la administración de IT. La consolidación de servicios de administración y aprovisionamiento de dispositivos permite a las empresas reducir la complejidad operativa y centrarse en sus competencias principales. Como resultado, América del Norte se posiciona como un líder indiscutible en la adopción y desarrollo de soluciones de dispositivos como servicio.



### <sup>3</sup>Industry Trends and Forecast to 2029

<sup>3</sup> <https://www.databridgemarketresearch.com/reports/global-desktop-as-a-service-market>

Data Bridge Market Research es una empresa de consultoría e investigación de mercados. Podemos observar que a medida que los años avanzan se prevé que el mercado en las diferentes regiones también lo haga. Lo que podemos identificar acompañado del gráfico anterior es que la región asiática – Pacífica tiene una gran tasa de crecimiento.

Esta región está experimentando un auge debido al rápido desarrollo tecnológico, la expansión de la infraestructura digital y un aumento en la adopción de modelos de negocios flexibles. Países como China, India y Japón están liderando este crecimiento, impulsados por una fuerte demanda de dispositivos y servicios tecnológicos avanzados.

### Mercado en Argentina

El mercado tecnológico en Argentina está experimentando un notable crecimiento gracias a la convergencia de nuevos emprendimientos de software, la creciente demanda de servicios digitales por parte de las empresas, el talento local de alta calidad y un entorno regulatorio favorable. Este dinamismo posiciona a Argentina como un actor relevante en el escenario tecnológico de América Latina y promete continuar su expansión en los próximos años.

Es importante analizar el contexto económico, político, tecnológico, social y cultural que atraviesa el país para poder llevar a cabo así un análisis exhaustivo externo con la finalidad de entender mejor como se rodea la empresa.

El contexto económico es, a mi parecer, el factor más importante ya que es el más cambiante en Argentina.

Podemos hablar de tres puntos fundamentales, el primero es la inflación. En Argentina la inflación ha sido persistentemente alta, con una tasa de inflación que alcanzó el 211,4% en el año 2023, teniendo en diciembre 2023 una inflación de un 25,5%.<sup>4</sup> A su vez, con el peso argentino depreciándose frente al dólar estadounidense, se van a verán afectados los costos de importación de dispositivos tecnológicos y, por consecuencia, los precios del servicio a proveer.

---

<sup>4</sup> <https://chequeado.com/el-explicador/la-inflacion-de-diciembre-fue-del-255-y-cerro-el-2023-en-2114-los-valores-mas-altos-en-3-decadas/>

Un segundo tema es el crecimiento del mercado tecnológico, a pesar de los desafíos económicos, el mercado tecnológico en Argentina demostró un crecimiento sólido. Se estima que el crecimiento a una tasa compuesta anual (CAGR) será del 7,2% entre 2022 y 2027. A su vez el mercado de software en el país lleva un crecimiento sostenido con una tasa de crecimiento anual del 12,5% entre 2015 y 2019, según el informe de la Cámara de la Industria Argentina de Software (CESSI)<sup>5</sup>.

El acceso al financiamiento será fundamental a la hora de pensar en el negocio. Existen diversos programas de apoyo, ya sea gubernamental o privado, que fomentan la innovación tecnológica.

Las políticas de importación y los aranceles pueden afectar significativamente los costos de los dispositivos tecnológicos. El decreto N° 136/2023 decretó que, para importar notebooks, tablets, o “bienes de peso inferior a 350 gramos con teclado alfanumérico de por lo menos 70 teclas y con una pantalla de área inferior a 140 cm<sup>2</sup>” debían pagar un derecho de importación del 16%.<sup>6</sup>

También encontramos en el contexto político, los incentivos a la tecnología. El gobierno argentino ha implementado varios programas para fomentar el sector tecnológico, como la Ley de Economía del Conocimiento<sup>7</sup>, que ofrece beneficios fiscales a las empresas tecnológicas.

En un contexto tecnológico, Argentina ha mostrado una tendencia creciente en la adopción de tecnologías emergentes, como también una mejora en la infraestructura tecnológica. La pandemia de alguna forma ayudó a acelerar la digitalización. Según un estudio de la Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos (CESSI), el 75% de las empresas argentinas implementaron algún nivel de teletrabajo en 2020, lo que aumenta la demanda de dispositivos gestionados y servicios de soporte.

---

<sup>5</sup> CESSI-Reporte-sobre-el-sector-de-Software-y-Servicios-Informaticos-de-Argentina-2024

<sup>6</sup> <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/decreto-136-2023-380620>

<sup>7</sup> Ley de Economía del Conocimiento (Ley N° 27.570 - B.O. 7/10/2020)

## 5 Fuerzas de Porter

Este modelo de las 5 fuerzas de Porter nos proporciona un marco para analizar tanto la competitividad como el atractivo de la industria.

1. Rivalidad entre Competidores Actuales: Alta

EquipaTech competiría en un mercado donde ya existen varias empresas que ofrecen servicios similares de DaaS, la presencia de empresas internacionales como IBM, HP, Dell, y empresas de IT locales como Globant y MercadoLibre hacen que la competencia sea intensa.

2. Amenaza de Ingreso de Competidores Potenciales: Media – Alta

La amenaza de ingreso de competidores es media – alta ya que las barreras de ingreso en la industria son bajas, ya que no es necesario contar con una infraestructura física. A su vez el apoyo gubernamental, ósea los programas para startups y empresas tecnológicas pueden fomentar la entrada de nuevos competidores, consecuentemente aumenta la amenaza.

3. Poder de Negociación de los Clientes: Bajo – Medio

En relación al mercado de consumidores finales el poder de negociación de los usuarios/clientes será bajo – medio ya que buscamos diferenciarnos en términos de calidad de servicios e innovación. Sin embargo, los clientes pueden ser sensibles al precio, en un mercado donde hay muchas opciones disponibles.

4. Poder de negociación de los Proveedores: Medio

En el mercado tecnológico hay múltiples proveedores que ofrecen hardware, software, y también los servicios tecnológicos. Al no tener que adquirir un tipo de materia prima especial no vamos a depender de ningún proveedor en particular. Y así podremos lograr que los proveedores no nos impongan precios o condiciones por encima de los del mercado.

5. Poder de los productos sustitutos: Medio

A partir de las estadísticas previamente estudiadas podemos observar que las compañías tienden a elegir estas nuevas metodologías tecnológicas, pero siempre existe la posibilidad de que los clientes opten por la adquisición directa del dispositivo y la tradicional gestión interna de IT.

En conclusión, luego de analizar las cinco fuerzas que operan en el entorno de la organización, podemos decir que será muy importante destacarnos en el mercado ya que el nivel de competencia es alto. Por lo que debemos tomar decisiones de marketing y producto que impacten de forma tal que logremos una propuesta de valor única y sólida para capturar una gran cuota de mercado.

## Ciclo de vida de la industria

Podemos afirmar que nos encontramos en el ciclo de crecimiento, esto es así ya que estamos en un mercado de innovación constante, hay un aumento rápido de la demanda, las empresas pueden ajustar su infraestructura según necesidades cambiantes y también porque el mercado se encuentra en constante expansión global. Es importante en esta etapa del ciclo que la empresa aumente los esfuerzos en marketing y publicidad para ganar más reconocimiento de marca y atraer a más clientes potenciales para aumentar cuota del mercado.

## Matriz BCG

La matriz BCG (Boston Consulting Group) es una herramienta de análisis que se utiliza para evaluar el potencial de crecimiento de los diversos productos o unidades de negocio de una empresa. La matriz consta de cuatro categorías basadas en dos variables: la tasa de crecimiento del mercado y la cuota de mercado relativa de cada producto o empresa. Como se estableció anteriormente, el mercado de DaaS se encuentra en una etapa de crecimiento, donde año a año aumentan la demanda de los servicios tecnológicos. Basándonos en la matriz, el proyecto de negocio "EquipaTech" se encuentra en el cuadro de interrogante. En esta, el negocio participa en un mercado con una tasa alta de crecimiento, pero con poca participación.

El objetivo que tendremos desde la administración de la empresa será llegar a ser un producto estrella, donde la cuota de mercado es mayor y el mercado tiene una alta tasa de crecimiento. Para lograr esto es necesario, como expresando

anteriormente, generar estrategias de comercialización, basándonos en marketing y publicidad.



### Estrategia Generica

La estrategia genérica de EquipaTech es la *diferenciación*, la empresa se enfocará en ofrecer un servicio integral y único, no solo manteniendo altos estándares de calidad, sino también generando propuestas de valor para los clientes. Estas propuestas se basan en la personalización del servicio, EquipaTech adaptara sus servicios según las necesidades específicas de cada cliente.

Es muy importante para la empresa el tema de la sustentabilidad, es por esto que promovemos practicas amigables con el ambiente, como es el reciclaje de los equipos y reacondicionándolos para volver a ponerlos a disposición de la empresa.

Mediante estas actividades, nuestro equipo busca diferenciarse en el mercado no solo por la calidad de sus servicios, sino también por la generación de valor añadido para sus clientes, consolidando así su posición como líder en el sector de servicios tecnológicos en Argentina.

## Bloques genéricos de la formación de la Ventaja Competitiva

Se analizan los diferentes bloques en los cuales la empresa podría tener una ventaja competitiva.

- Bloque de Eficiencia Superior: Débil. La empresa no busca ser fuerte en este sentido ya que no intenta minimizar los costos ni sus precios debido a que busca utilizar siempre materias primas de calidad.
- Bloque de Innovación Superior: Débil. Dentro del mercado tecnológico no nos identificamos por ser la empresa que está constantemente innovando en sus productos o en sus procesos.
- Bloque de Calidad Superior: Débil. La empresa, aunque busque la calidad en sus productos es difícil lograr que esta sea su ventaja competitiva, ya que en el mercado abundan las empresas y la calidad es similar en todas ellas.
- Bloque de capacidad de satisfacción al cliente: Fuerte. La empresa busca destacarse en este bloque, no solo en el servicio/producto de calidad, sino que, ofreciendo una experiencia única al cliente, con una atención personalizada donde puedan indicar sus necesidades específicas.

## Comercialización

La comercialización del servicio de Equipatech se fundamentará en la implementación de estrategias digitales eficientes que maximicen el alcance y la visibilidad de la marca. Para iniciar desde cero, primero nos enfocaremos en construir una sólida presencia en línea a través de la creación de un sitio web intuitivo y atractivo que refleje nuestra propuesta de valor. Este sitio será la base de nuestras operaciones digitales, donde los clientes podrán obtener información sobre nuestros servicios, acceder a recursos educativos y contactarnos fácilmente.

Desde esta base, utilizaremos campañas en redes sociales, aprovechando plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para llegar a pequeñas, medianas y grandes empresas. Se buscará crear contenido atractivo y relevante para poder atender nuestro público objetivo.

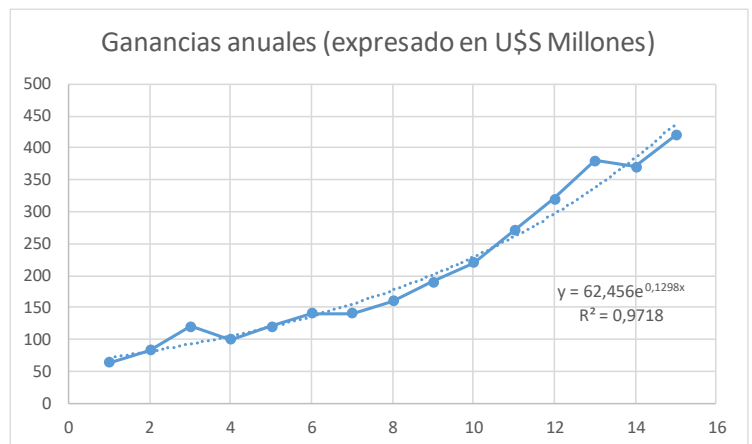
La optimización de motores de búsqueda (SEO) será fundamental también para aumentar la visibilidad de Equipatech en línea. Nos centraremos en investigar y seleccionar palabras clave relevante para mejorar nuestro posicionamiento y que las empresas interesadas en soluciones DaaS nos encuentren con facilidad.

Por último, utilizaremos publicidad pagada (PPC) de manera estratégica, realizando campañas dirigidas a audiencias específicas que sean más propensas a beneficiarse de nuestros servicios.

## 7. Evaluación económica - financiera

En el panorama en el cual nos encontramos dentro del mercado tecnológico, estimar la demanda de una nueva startup puede ser un gran desafío. Es por eso que realizamos una serie de investigaciones acerca de empresas que se encuentren en el mercado “DaaS”.

Año	Ganancias Anuales
1	62,86
2	82,62
3	120
4	100
5	120
6	140
7	140
8	160
9	190
10	220
11	270
12	320
13	380
14	370
15	420



<sup>8</sup>La tabla se encuentra expresada en millones de dólares. Año 1 (2009), Año 15 (2023).

Dado que no tenemos la capacidad de analizar la cantidad de ventas de una nueva startup, hemos decidido examinar las ganancias anuales de Bechtle, una empresa que opera en el mismo sector que la nuestra. Así como de otra empresa llamada VMWare, para anticipar cómo podrían evolucionar las ganancias en nuestro caso.

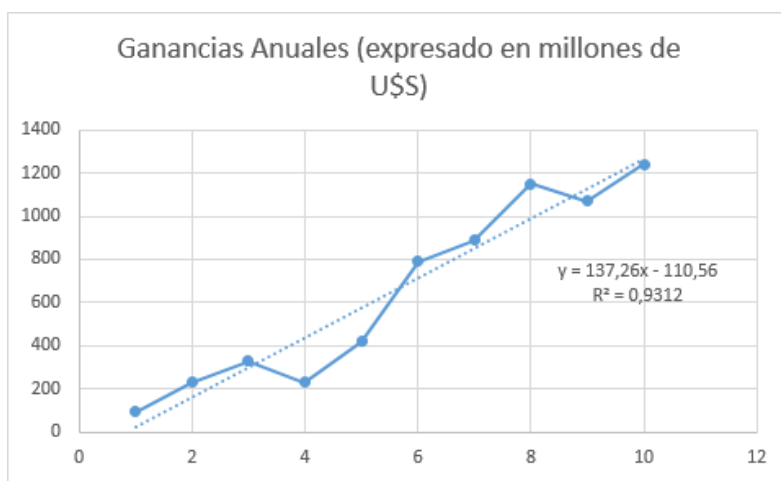
Este análisis nos permitirá realizar una estimación de la demanda, considerando que, como nuevos entrantes en el mercado, no experimentaremos el mismo nivel de crecimiento ni de demanda.

<sup>8</sup> <https://companiesmarketcap.com/bechtle/earnings/>

A continuación, se presentan las cifras de VMWare, que ofrece soluciones DaaS mediante su plataforma Horizon Cloud. Los datos indican que el promedio de ingresos anuales muestra un crecimiento del 31,61% desde su primer hasta su décimo año de operaciones.

2014	\$1,07 mil millones	-6,54%
2013	\$1,15 mil millones	28,12%
2012	\$0,89 mil millones	12,96%
2011	\$0,79 mil millones	87,56%
2010	\$0,42 mil millones	83,9%
2009	\$0,23 mil millones	-31,81%
2008	\$0,33 mil millones	43,57%
2007	\$0,23 mil millones	
2005	\$93,59 millones	

Año	Ganancias Anuales
1	93,59
2	230
3	330
4	230
5	420
6	790
7	890
8	1150
9	1070
10	1240



<sup>9</sup>La tabla se encuentra expresada en millones de dólares. Año 1 (2005), Año 10 (2015).

Dado que la información disponible sobre Betchle y VMWare es insuficiente para estimar con más seguridad la demanda, hemos decidido ponernos en contacto con María para poder obtener datos más precisos, en términos de cantidades, no en términos de monto de ganancia y de esta forma conseguir un poco más certeza acerca de la demanda actual en el mercado “DaaS”.

Gracias a la información aportada por María, Pricing Specialist en DeviceNow, hemos podido establecer una cantidad de servicios que ellos han logrado prestar

<sup>9</sup> <https://companiesmarketcap.com/vmware/earnings/>

en el año 2022, el cual fue su primer año ya realizando las gestiones comerciales, ya que en el año 2021 se creó, pero no avanzaron con el negocio. Se estimó que prestaron alrededor de 8. Cabe destacar que cada servicio, es decir, cada empresa cliente, requería diferentes soluciones, por lo que hemos calculado un promedio para simplificar el análisis. En el año 2023, su segundo año, lograron sumar 4 servicios más, y llegar a prestar Hardware, Software y asistencia a 12 empresas.

María también mencionó que, dado que la empresa opera en más de 160 países, se crean Clusters donde los precios varían dependiendo de la distancia desde los HeadQuarters en Alemania: cuanto más lejos, mayor es el precio. Para los estudios correspondientes, hemos definido un servicio estándar que incluye 15 celulares y 15 computadoras, todos adquiridos por empresas en Argentina.

Los celulares seleccionados para el servicio estándar de EquipaTech son Motorola G24 POWER 256/8GB y la computadora es una Lenovo V14 G4. Abajo encontraremos un detallado con la ficha técnica de ambos productos.

	MOTO G24	
PANTALLA	LCD 6,56" HD+ 90 Hz	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Modelo:</b> Lenovo V14 G4</li> </ul>
DIMENSIONES Y PESO	163,49 x 74,53 x 7,99 mm. 181 g.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Procesador:</b> AMD Ryzen™ 5 5500U</li> </ul>
PROCESADOR	Helio G85	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>RAM:</b> 8GB</li> </ul>
RAM	4 / 8 GB	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Almacenamiento:</b> 256GB SSD</li> </ul>
ALMACENAMIENTO	128 GB MicroSD hasta 1TB	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pantalla:</b> 14" (1920x1080)</li> </ul>
CÁMARA FRONTAL	8 MP f/2.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Sistema Operativo:</b> Windows 11 Pro</li> </ul>
CÁMARA TRASERA	50 MP f/1.8 2 MP macro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Color:</b> Business Black</li> </ul>
BATERÍA	5.000 mAh Carga rápida 15W	
SISTEMA OPERATIVO	Android 14	
CONECTIVIDAD	LTE Wi-Fi ac Bluetooth 5.0 NFC (en algunos mercados) USB-C Minijack	

El precio promedio unitario para un celular y una computadora se ha estimado en USD 72, lo que nos lleva a calcular el costo total mensual del hardware para

15 celulares y 15 computadoras en USD 1.080. Este costo solo incluye el equipo tecnológico. A este monto, es necesario agregarle un costo adicional correspondiente a las licencias de software, que hemos definido como Windows 10 Pro, debido a que esta versión está enfocada en el uso empresarial y es la que creemos conveniente para los clientes, en caso de necesitarse softwares o programas adicionales se cobran aparte. Además, se debe sumar el costo del soporte técnico, lo que lleva el costo promedio total del servicio a USD 1.300 mensuales, que incluye tanto hardware como software y soporte.

Para estimar la demanda, observamos y analizamos los datos de la empresa DeviceNow, como ya lo habíamos establecido previamente, la empresa forma parte del grupo CHG-MERIDIAN, una organización con más de 40 años de trayectoria y reconocida por gestionar, financiar proyectos y procesos tecnológicos. Gracias a su experiencia y participación en diversas áreas geográficas, cuentan con una amplia base de información del mercado.

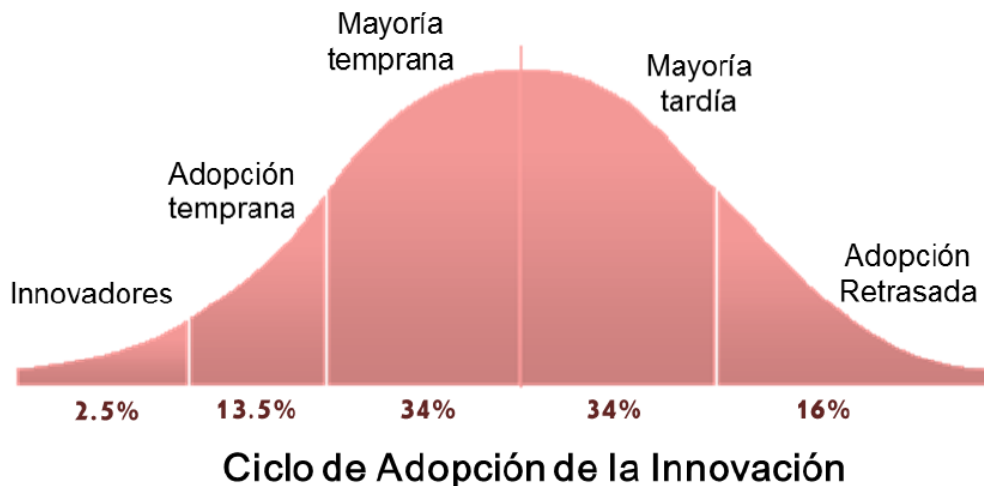
Es importante a la hora de estimar la demanda de EquipaTech, no solo contar con información de otras empresas sino estudiar también la *Curva de Rogers*<sup>10</sup>, esta fue desarrollada por el sociólogo Everett Rogers, quien explicaba como los productos, tecnologías o ideas nuevas son adoptadas por diferentes grupos de personas a lo largo del tiempo, según la curva podemos distribuir la población en 5 grupos, en función a su disposición para adoptar una innovación, en nuestro caso el modelo DaaS.

1. Innovadores (2.5%): Son los primeros en adoptar una nueva idea o tecnología. Son personas con gusto por el riesgo y dispuestas a probar cosas nuevas.
2. Primeros adoptantes (13.5%): Este grupo también es receptivo al cambio, pero suele ser más influyente que los innovadores. Son líderes de opinión y tienden a establecer la tendencia para el resto de la sociedad.
3. Mayoría temprana (34%): Este grupo es más cauteloso y necesita ver pruebas de que una innovación es útil antes de adoptarla. Esperan a que los primeros adoptantes hayan probado la tecnología antes de decidir.

---

<sup>10</sup> <https://www.thinkingwithyou.com/curva-innovacion-rogers/>

4. Mayoría tardía (34%): Estas personas son aún más escépticas y solo adoptan una innovación cuando se ha convertido en el estándar o cuando sienten la presión de no quedarse atrás.
5. Rezagados (16%): Son los últimos en adoptar una innovación, si es que lo hacen. Tienen aversión al cambio y suelen preferir las soluciones tradicionales.



### Curva de Rogers en EquipaTech

El aumento de la demanda para nuestros servicios debería aumentar, alineándose con la Curva de Rogers. En el primer año, con la oferta de 5 servicios, se espera atraer a los innovadores y primeros adoptantes, quienes son más propensos a probar nuevas soluciones. Este grupo impulsará la demanda inicial, estableciendo un punto de partida.

En el segundo año, con la implementación de campañas de marketing, se anticipa un incremento significativo en la demanda y conseguir trabajar con 8 empresas. Esto permitirá atraer a la mayoría temprana, que espera ver resultados y testimonios positivos antes de comprometerse. Para el tercer año, al alcanzar una base de 12 empresas, la demanda debería seguir creciendo, culminando en un total de 15 empresas al final del estudio. En esta fase, se espera que la mayoría tardía se sume, ya que se sentirá más cómoda adoptando nuestros servicios al ver su aceptación generalizada.

## Tamaño

Para Equipatech, el tamaño de la organización se refiere a nuestra capacidad máxima de operación, que no depende solo del espacio físico, sino de cuántos servicios podemos ofrecer de manera eficiente bajo nuestro modelo de suscripción mensual.

Tamaño de Diseño: Este concepto se refiere a lo máximo que podríamos alcanzar si operamos en condiciones ideales, establece el límite superior de nuestra capacidad operativa, pero es algo imposible de alcanzar.

Cuando hablamos del tamaño normal, estamos teniendo en cuenta factores como el mantenimiento, descansos del personal y otros imprevistos que reducen la capacidad. Representa lo máximo que podemos alcanzar, teniendo en cuenta estas variables, lo establecido anteriormente de 6 servicios en el primer año.

Ahora específicamente cuando nos referimos al tamaño en Equipatech, nos referimos al nivel de actividad que la empresa alcanzará en su primer año de operaciones. En nuestro caso, hemos decidido trabajar con un margen de seguridad, o colchón positivo. Esto significa que, aunque estimamos ofrecer 5 servicios en el primer año, vamos a preparar nuestra capacidad para manejar un poco más. Este colchón es súper importante porque nos permite estar cubiertos en caso de que los costos suban debido a la inflación o si de repente hay más demanda de la que esperábamos.

Además, tener un poco de capacidad extra nos da la flexibilidad de reaccionar rápidamente si las cosas cambian, asegurando que Equipatech esté bien posicionado para crecer y adaptarse a lo que el mercado necesite.

### **Informe: AHORROS EN COSTOS DE SOFTWARE Y HARDWARE**

Forrester Research realizó un estudio en el año 2022 del impacto económico y los ahorros en costos que podría tener el DaaS en las empresas. El estudio llamado "Impacto Económico Total" es una metodología desarrollada que busca mejorar los procesos de toma de decisiones tecnológicas y ayuda a los proveedores a comunicar la propuesta de valor de sus productos y servicios.

Ayudará a las empresas a demostrar, justificar y reconocer el valor tangible de las iniciativas de IT tanto a la alta dirección como a otros actores clave del negocio.

### **Ahorros de costos**

“DaaS permite la reducción de los servidores del centro de datos en las instalaciones de la organización. Los costos reducidos relacionados con la concesión de licencias de software, la administración de bases de datos, las capacidades de recursos y los servicios de operaciones del centro de datos suman \$769.200 en tres años para la organización compuesta”.<sup>11</sup> Este es un ejemplo numérico de como la adaptación del modelo a una empresa tradicional puede generar costos.

Y en un párrafo siguiente el informe nos simula los costos que la implementación del sistema y el costo de migrar a otro negocio llegando a un número de 289.000. “Las entrevistas representativas y el análisis financiero encontraron que una organización, experimenta beneficios de \$9.86 millones en tres años frente a costos de \$3.64 millones, lo que suma un valor presente neto de \$6.2 millones y un ROI, retorno de la inversión, del 171%.

El análisis de costos demuestra que la adopción del modelo puede ofrecer a las organizaciones una reducción significativa en los costos operativos. Además, aunque los costos iniciales de implementación son de alto nivel, los beneficios económicos proyectados superan considerablemente estos costos, generando un ROI alto. Por lo que no solo optimiza los recursos de una empresa, sino que también ofrece un impacto financiero positivo en el mediano plazo, como veremos a continuación en el análisis de beneficios.

### **Análisis de Beneficios**

“El director general de una empresa de servicios financieros encontró un 10% a 15% de eficiencia al liberar capacidad no utilizada y latente. Él dijo: "En lugar de

---

<sup>11</sup> [https://www.citrix.com/content/dam/citrix/en\\_us/documents/analyst-report/the-total-economic-impact-of-citrix-daas-for-azure.pdf](https://www.citrix.com/content/dam/citrix/en_us/documents/analyst-report/the-total-economic-impact-of-citrix-daas-for-azure.pdf)

hacer crecer el entorno, [la desactivación] nos da un mayor margen. Nos da capacidad."

"El director de arquitectura de TI en una empresa de servicios financieros declaró: "Hubo una reducción en todo el entorno, ahorrando alrededor del 25% de mis gastos en servidores, electricidad, refrigeración y redes, así como todas las licencias que estoy eliminando."<sup>12</sup>

Los testimonios de los directores destacan la capacidad del modelo DaaS para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos sustancialmente.

### **Encuesta: IDC's survey, Challenges and Opportunities for Building a Hybrid Work Culture, June 2022**

"Recientemente, IDC llevo a cabo una investigación para Lenovo con el fin de entender los beneficios y experiencias operativas de adoptar el dispositivo como servicio (DaaS). La investigación de IDC muestra que las organizaciones están trasladando funciones importantes de IT a socios de confianza a través de DaaS para mejorar los costos operativos, la resiliencia, la experiencia del empleado, la sostenibilidad y la satisfacción general con los dispositivos en toda la empresa."

Dentro de los aspectos importantes que se estudiaron, se logró observar 3 puntos importantes:

- La mayoría de las organizaciones prefieren DaaS como método para reducir carga de trabajo de IT.
- Los adoptantes dicen que DaaS ha ayudado a reducir su costo por puesto en un 7% en comparación con implementaciones tradicionales de IT.
- Las iniciativas de sostenibilidad están aumentando en importancia estratégica para las organizaciones en todo el mundo. Este enfoque en la sostenibilidad a menudo pone en primer plano programas específicos de TI, y es un área donde DaaS puede generar ganancias mensurables al fortalecer la disposición de activos y darles una segunda vida, ya sea mediante su reacondicionamiento o reciclaje.

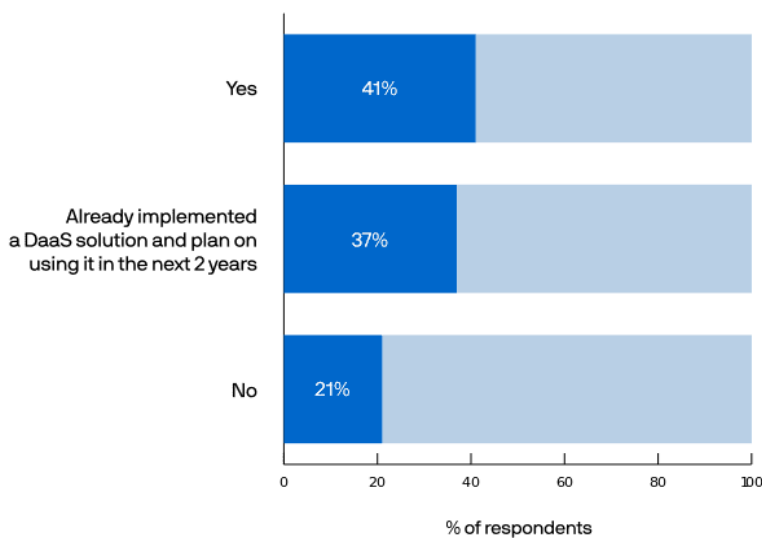
---

<sup>12</sup> Source: "Forrester's Essential Modern Technology Operations Research," Forrester Research, Inc., January 27, 2022.

Por lo tanto, podemos destacar que el modelo DaaS no solo ofrece beneficios directos en términos de costos y sostenibilidad, sino que también mejora la experiencia general de los empleados al proporcionar acceso a dispositivos actualizados y optimizados. Lo que consecuentemente impulsa la productividad y satisfacción del personal, factores críticos a la hora de pensar en la retención de talento en un entorno laboral cada vez más híbrido y competitivo.

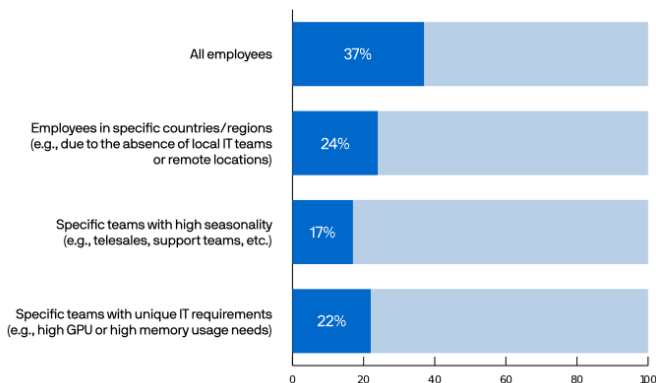
Un estudio realizado por la “Global Hybrid Cloud Survey” proporcionó información valiosa sobre las perspectivas de los profesionales de IT respecto a la adopción de soluciones DaaS en los próximos dos años.

### IT professionals consider adopting a DaaS (Desktop as a Service) solution in the next 2 years



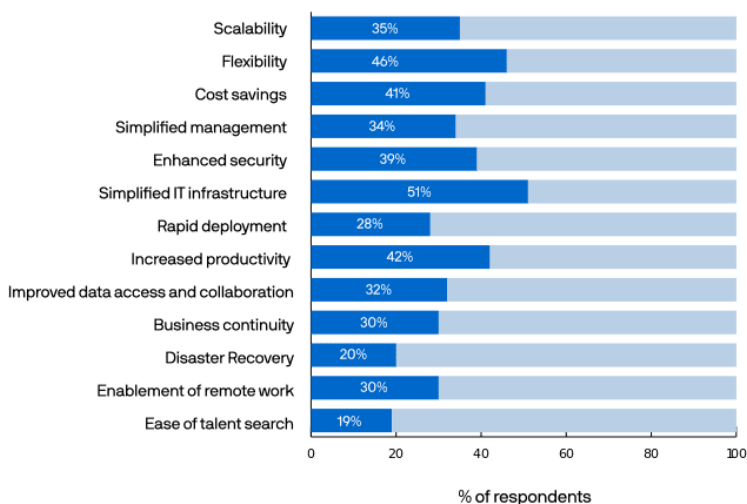
Los resultados mostraron que el 78 % de los encuestados tiene planes de implementar al menos una solución DaaS para 2025, mientras que el 37 % ya ha adoptado esta tecnología y tiene la intención de continuar utilizándola en el futuro. Por otro lado, el 21% de los encuestados expresó que no está interesado en adoptar soluciones DaaS, lo que destaca el interés generalizado de esta tecnología, especialmente entre empresas medianas.

**IT professionals plan to include these user groups in their Desktop as a Service (DaaS) environment**



En cuanto a la implementación, un 37 % de los encuestados planea extender la solución DaaS a todos sus empleados o miembros del equipo. Otro 24 % tiene la intención de ofrecerlo solo a empleados en países o regiones específicas, particularmente en casos donde faltan los equipos tecnológicos adecuados o en ubicaciones remotas que requieren mayor soporte.

**IT professionals are most interested in these benefits when adopting a DaaS solution**



Finalmente, en un gráfico sobre los beneficios de adoptar una solución DaaS, se observa que el 51 % de los encuestados señaló que su motivación principal fue la búsqueda de una infraestructura de TI más simplificada. La versatilidad de DaaS también es un factor clave: el 46 % valora la flexibilidad que ofrece esta solución, siendo este un aspecto especialmente importante para las grandes organizaciones. De hecho, el

53 % de los encuestados en empresas con más de 2000 empleados afirmó que la flexibilidad era la razón principal para optar por soluciones DaaS.

**Costos “EQUIPATECH”**

Los costos de este proyecto de negocios fueron estimados en base a un análisis propio e interno, teniendo en cuenta las necesidades específicas de la empresa y las características del mercado que debemos atender.

Vamos a clasificar todos los costos en variables y fijos anuales con el fin de poder determinar cuál es el costo de prestación y comercialización de los servicios.

### **Costos Fijos**

- Equipatech contará con una oficina y un depósito, cuyo alquiler anual será de U\$S 11.065. Este espacio no solo será para el equipo administrativo, sino que también será esencial para el almacenamiento y distribución de los dispositivos tecnológicos. Se encontró en la aplicación ZonaProp, un depósito logístico industrial sobre J.B. Justo de aproximadamente 700m<sup>2</sup> de depósito con oficina<sup>13</sup>.
- Por otro lado, los sueldos y las cargas sociales de tres empleados (+SAC) totalizarán U\$S 63.000. De estos empleados, uno será responsable de la gestión y administración general de la empresa, asegurando el correcto manejo operativo y financiero. Los otros dos serán agentes de soporte técnico, encargados de la instalación de los dispositivos y del mantenimiento de los servicios tecnológicos que se proveen a los clientes.
- Marketing y Publicidad, hemos destinado U\$S 4.500 anuales a campañas de marketing y publicidad. Está enfocado principalmente en estrategias digitales, como campañas en redes sociales, optimización de motores de búsqueda (SEO), marketing de contenidos y publicidad pagada (PPC). Buscamos con estas acciones ayudar a Equipatech a posicionarse de manera efectiva y rápida, tanto entre pequeñas y medianas empresas como en grandes corporaciones.

### **Costos Variables**

Costos variables estarán representados únicamente por los costos de logística. Este rubro incluye tanto el envío de los dispositivos a los clientes como su correcta instalación en el lugar de destino, asegurando que el servicio esté completamente operativo desde el primer momento.

---

<sup>13</sup> <https://www.zonaprop.com.ar/propiedades/clasificado/vecldein-deposito-logistico-industrial-con-vivienda-sobre-av-j.-49533549.html>

Para simplificar el cálculo de los costos variables, hemos estimado que estos representarán el 10% del monto total de ventas. Esto incluye los gastos asociados al transporte de los dispositivos desde los centros de distribución hasta las instalaciones del cliente, así como el costo del personal técnico encargado de la instalación y configuración. De este modo, garantizamos que el cliente reciba un servicio integral sin necesidad de subcontratar o gestionar estos aspectos logísticos por separado.

Se incluyó un ítem de "REINVERSION" al cual destinamos un 7,5% de lo facturado en el año para la compra de más dispositivos por cualquier circunstancia en la cual tuvieramos una pérdida de mercadería.

### **Inversión**

La financiación del proyecto será propia, con un capital inicial de U\$S 62.030. Se desglosará a continuación como fue esta inversión.

La constitución de una sociedad en la Provincia de Buenos Aires tiene un costo de \$612.232, tanto para una SRL como para una SA. A este monto, se debe añadir el costo de la certificación notarial, que varía entre \$15.000 y \$25.000 por firma de cada socio. Este valor puede incrementarse si el escribano realiza la verificación notarial de la integración del capital.<sup>14</sup>

La constitución de la marca, según INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Intelectual), bajo el concepto de: MARCAS - TRAMITACIÓN DE SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA NUEVA CON PROTECCION HASTA 20 POSICIONES DE NOMENCLADOR<sup>15</sup>. Se estableció un precio de \$17.680.

Por lo que por la inscripción de sociedad y marca deberíamos abonar: \$644.912. Lo que se traduce a U\$S 530. Por último, se utilizaron U\$S1200, para la compra de muebles, útiles y equipar la oficina, algunas de las cosas que se adquirirían sería: Escritorios, sillas, muebles de almacenamiento de información/papelería, impresora, etc.

---

<sup>14</sup> <https://www.moralesyasociados.com.ar/costo-de-constituir-una-srl-o-una-sa/#:~:text=Tanto%20en%20CABA%20como%20en,disponga%20la%20compa%C3%B1a%20de%20seguros>

<sup>15</sup> <https://portaltramites.inpi.gob.ar/InfoPortal/Aranceles>

Se logró contactar a un proveedor de celulares<sup>16</sup>, llamado GRUPOTEC ubicado en la ciudad de Buenos Aires en el cual conseguimos el Motorola a utilizar en los servicios a un precio de U\$S 170. A su vez, la computadora se consiguió a otro grupo de proveedores tecnológicos, llamado Notebooks Argentina<sup>17</sup>, quienes por la compra mayorista podíamos obtener la computadora en U\$S500.

Por lo que se decidió invertir en 90 celulares y 90 computadoras para poder en un principio abarcar la demanda estimada, y como estudiamos previamente trabajar con un colchón positivo en caso de sumar algún cliente que no esperamos. Esto nos genera un costo de U\$D 60.300 para la inversión principal.

Estos dispositivos se almacenarán en el depósito que se encuentra en la ciudad de Mar del Plata junto a la oficina central de la empresa para su distribución y posterior instalación en las empresas clientes. Es importante estar pendientes continuamente del lugar donde se guardan estos dispositivos y su protección. Esta inversión es fundamental para garantizar que Equipatech tenga suficiente stock para cumplir con la demanda proyectada en los primeros años de operación.

Equipatech estará sujeta a un impuesto a las ganancias del 35%, en conformidad con la normativa vigente de la AFIP (LEY N° 20.628)<sup>18</sup>. Este porcentaje afectará los beneficios netos de la empresa y será un factor a considerar en la planificación financiera de mediano y largo plazo.

## Flujo de Fondos Proyectado

El flujo de fondos proyectado es crucial para prever cómo se generarán y utilizarán los recursos financieros a lo largo del tiempo. En nuestro caso, hemos elaborado una proyección de flujo de fondos para un periodo de 4 años con el objetivo de visualizar el futuro del proyecto de manera más clara. Esta proyección proporciona una visión detallada que facilita la toma de decisiones financieras, permitiéndonos gestionar adecuadamente los pagos de deudas y otros compromisos financieros que puedan surgir. Además, asegura que el negocio

---

<sup>16</sup> <https://grupotecargentina.com/mayorista/>

<sup>17</sup> <https://www.notebooksargentina.com.ar/>

<sup>18</sup> <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/17699/norma.htm>

pueda mantener una estabilidad financiera sólida y crecer de manera sostenible en el tiempo.

-	M0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
<b>Inversion</b>	-\$ 62.030,00				
<b>INGRESOS</b>					
Ventas		\$ 78.000,00	\$ 124.800,00	\$ 187.200,00	\$ 234.000,00
<b>EGRESOS</b>					
Costos Variables		\$ 7.800,00	\$ 12.480,00	\$ 18.720,00	\$ 23.400,00
Costos Fijos		\$ 76.765,00	\$ 76.765,00	\$ 76.765,00	\$ 76.765,00
Reinversion 7,5%		\$ 5.850,00	\$ 9.360,00	\$ 14.040,00	\$ 17.550,00
<b>RESULTADO BRUTO</b>		\$ -12.415,00	\$ 26.195,00	\$ 77.675,00	\$ 116.285,00
IIGG 35%		-	\$ 9.168,25	\$ 27.186,25	\$ 40.699,75
<b>RESULTADO NETO</b>		\$ -12.415,00	\$ 17.026,75	\$ 50.488,75	\$ 75.585,25
	-\$ 62.030,00	\$ -12.415,00	\$ 17.026,75	\$ 50.488,75	\$ 75.585,25

#### MODELO CAPM

$R_j = R_f + (R_m - R_f) \cdot \beta_j$	13,615
Bonos del tesoro de EEUU	3,64
Standard & Poor's 500® (S&P 500®) Tasa compuesta anual de rendimiento	12,39
Beta "Office Equipment & Services"	1,14

VAN	\$ 20.021,53
TIR	22,61%
Tasa de corte	13,62%

Para concluir con esta evaluación financiera y económica decidimos utilizar el modelo de Valor Actual Neto (VAN) y TIR (Tasa Interna de Retorno). Para poder llevar a cabo estos cálculos debimos previamente utilizar el MODELO CAPM (Capital Assets Pricing Model) que nos permite determinar la tasa de corte adecuada según; una tasa libre de riesgo como son los rendimientos de los bonos del tesoro de Estados Unidos, que pudimos encontrar eran de 3,64%<sup>19</sup>, la tasa de rendimiento anual del mercado, esta podemos establecerla en 12.39%<sup>20</sup>

<sup>19</sup> <https://es.tradingview.com/symbols/TVC-US10Y/>

<sup>20</sup> [https://www.forex.in.rs/mercado/3283-2/#google\\_vignette](https://www.forex.in.rs/mercado/3283-2/#google_vignette)

y el beta, ajustado a 1.14<sup>21</sup> que representa la volatilidad del proyecto en comparación con el mercado teniendo en cuenta su industria. A partir de todos estos datos pudimos concluir que la tasa de corte adecuada para el proyecto era de 13.62%.

Desde el punto de vista del VAN, el proyecto debería ser aceptado, ya que arroja un valor positivo de \$20.021,53. Esto indica que el proyecto generaría valor adicional sobre la inversión inicial.

Además, la TIR del 22,61% supera la tasa de corte, lo que sugiere que el rendimiento esperado es superior al mínimo exigido, por lo que el proyecto también sería viable según este criterio. No solo estudiamos la relación entre la TIR y la tasa de corte, sino que también cuanto están rindiendo las diferentes alternativas de inversión.

Observamos que los Plazos Fijos en dólares ofrecen las tasas más bajas, como la del BBVA, que es de solo 2.6% a 365 días<sup>22</sup>, o también la del Banco Nación que rinde un 2% a 365 días también<sup>23</sup>. Otra alternativa son por ejemplo, “los Fondos Comunes de Inversión (FCI) en dólares están rindiendo entre un 4,5% y 7,1%”<sup>24</sup>. También encontramos las Obligaciones Negociables (ON) que son bonos corporativos emitidos por entidades privadas, las cuales tenemos para inversores conservadores que rondan entre el 4% y el 6% o también ON más riesgosas que están cercanas al 8%<sup>25</sup>.

Ambas métricas, apoyan y respaldan la decisión de proceder con el proyecto.

---

<sup>21</sup> [https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)

<sup>22</sup> <https://www.bbva.com.ar/tablas/pizarrapf.pdf>

<sup>23</sup>

<https://www.bna.com.ar/SimuladorPlazoFijo/SubInterna/PlazoFijo?subInterna=SimuladorPlazoFijoDolares>

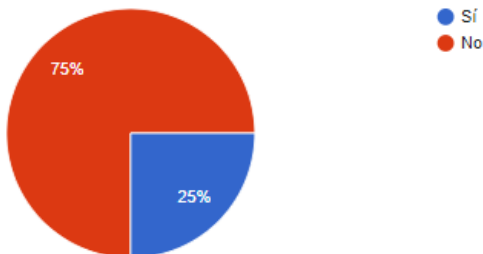
<sup>24</sup> <https://www.ambito.com/finanzas/chau-plazo-fijo-estos-son-los-fondos-comunes-inversion-que-mas-rinden-el-ano-n6047265>

<sup>25</sup> [https://www.clarin.com/servicios/ahorros-dolares-4-opciones-inversion-ganar-5-anual-riesgo\\_0\\_obpWn5LR2d.html](https://www.clarin.com/servicios/ahorros-dolares-4-opciones-inversion-ganar-5-anual-riesgo_0_obpWn5LR2d.html)

## 8. Anexo

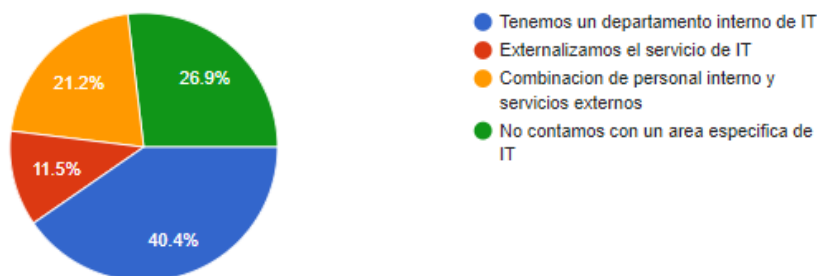
Relevamiento de encuesta. 52 respuestas.

### 1. ¿Está familiarizado con el concepto de Device as a Service (DaaS)?



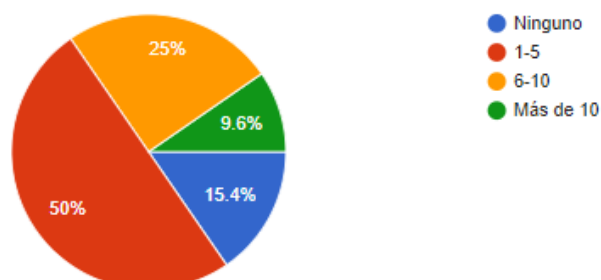
Los datos muestran que la mayoría de los encuestados no está familiarizada con el concepto de DaaS, lo que indica un conocimiento limitado en el mercado. Sería importante desarrollar actividades educativas para que se estudie el modelo y sus beneficios.

### 2. ¿Cómo gestiona su empresa el área de IT?

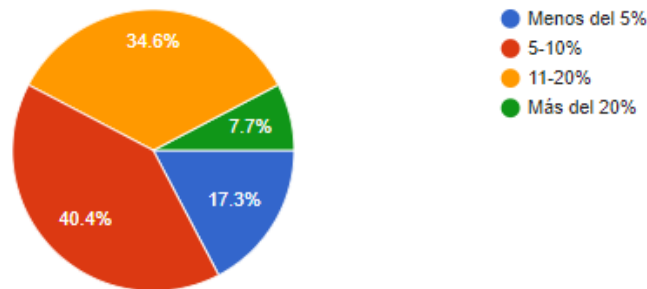


Los resultados revelan que el 40,4% de las empresas encuestadas gestiona su área de IT a través de un departamento interno, lo que sigue siendo la práctica más común. Por otro lado, un 26,9% no cuenta con un área específica de IT, lo que podría estar relacionado con el conocimiento limitado sobre soluciones como DaaS, identificado en la pregunta anterior.

### 3. ¿Cuántos empleados tiene su empresa en el sector de IT?



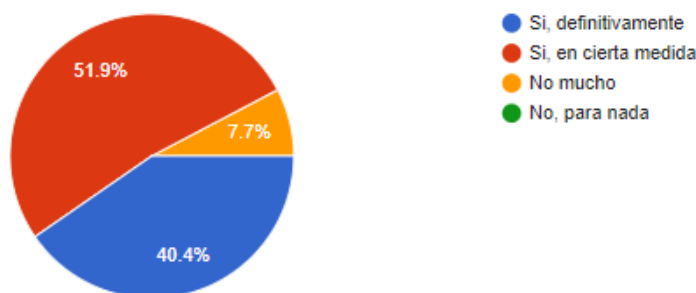
#### 4. ¿Qué porcentaje aproximado del presupuesto total de la empresa se destina a IT?



Estos datos sugieren una correlación entre el gráfico 3 y gráfico 4. Podemos establecer una conexión entre presupuesto destinado a IT con cantidad de empleados en el área. Las empresas con equipos de IT más pequeños tienden a destinar menos de su presupuesto, mientras que aquellas con equipos más grandes asignan un porcentaje mayor.

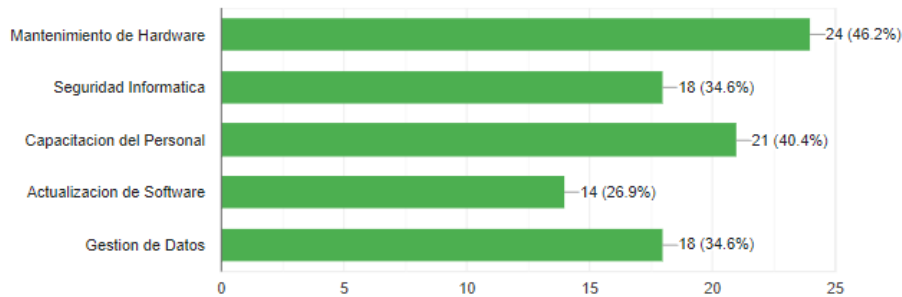
El 15,4% de las empresas no tiene empleados dedicados a IT, lo que podría explicar por qué un 17,3% de las empresas asigna menos del 5% de su presupuesto a el departamento de IT. Por otro lado, solo un 7,7% de las empresas destina más del 20% de su presupuesto a IT, lo que coincide con el hecho de que solo un 9,6% tiene más de 10 empleados en este sector.

#### 5. ¿Cree que el modelo DaaS podría beneficiar a su empresa en términos de rentabilidad?



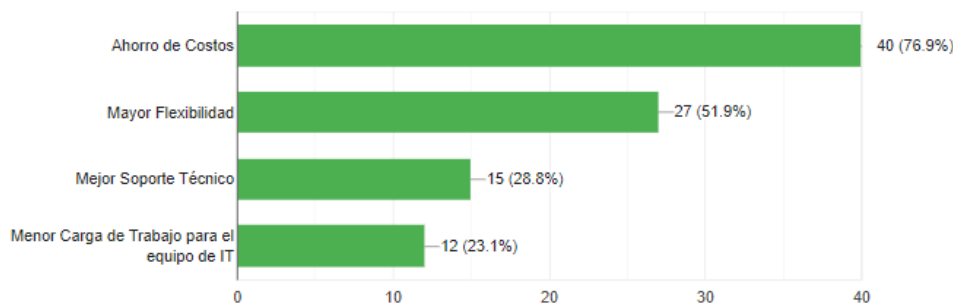
Estos resultados destacan el potencial de DaaS como una solución atractiva para mejorar la eficiencia y reducir costos, ya que solamente un 7,7% de los encuestados cree que no serviría el modelo para su empresa. Por lo tanto, podemos decir que más 90% considera DaaS una opción viable para la mayoría de las empresas.

## 6. ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta su empresa en relación al rubro tecnológico?



Podemos observar en el grafico superior como la necesidad de mantener y actualizar tanto hardware como software, junto con la protección de datos y la capacitación del personal, constituyen los principales retos en las empresas hoy en día. Y también encontramos, aunque menos prevalente la actualización de software como otro desafío en la adaptación continua a las nuevas tecnologías.

## 7. ¿Qué le motivaría a cambiar a un modelo DaaS en comparación con su configuración actual?



Los resultados muestran que el principal factor motivador para que las empresas consideren cambiar a un modelo DaaS es el ahorro de costos, con un 76,9% de las respuestas. Este número destaca la importancia de la rentabilidad en las empresas y la toma de decisiones tecnológicas que incluye.

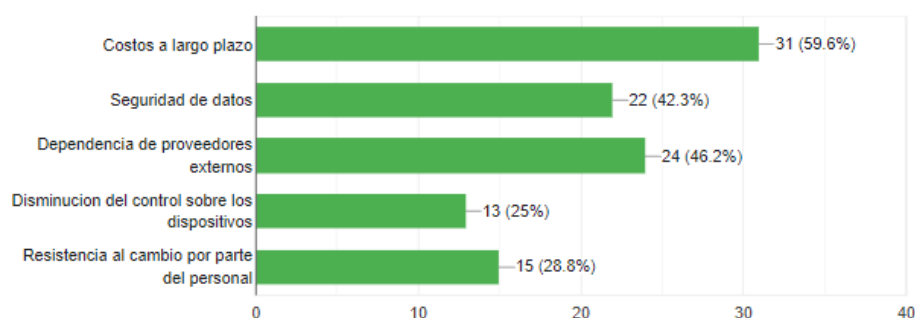
Muchas empresas hoy en día cuentan con una gran capacidad de adaptar sus recursos tecnológicos ante las necesidades cambiantes que surgen en el nuevo mundo tecnológico, es por eso que encontramos en segundo lugar la mayor

flexibilidad, con 27 selecciones, como otro punto importante a la hora de comparar los modelos.

Y en un segundo eslabón encontramos como menos determinante el mejor soporte técnico y la menor carga de trabajo, que puede darse ya que vimos anteriormente en el grafico 2 que hay empresas sin un sector IT.

Por conclusión, aunque el ahorro de costos es lo más atractivo, no tenemos que dejar pasar que las empresas buscan soluciones que ofrezcan flexibilidad también.

### 8. ¿Cuál sería su principal preocupación al adoptar un modelo DaaS?

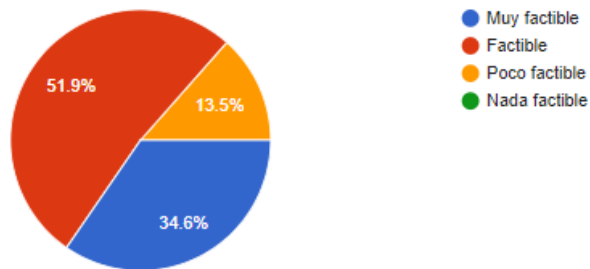


Gracias al grafico 8 podemos relevar cuales son las preocupaciones que las empresas tienen a la hora de elegir la opción de DaaS. Siendo la principal el costo a largo plazo, aunque DaaS permite ahorrar costos, en un contexto económico político tan cambiante como el que enfrentamos en Argentina, se entiende que las empresas pueden preocuparse por como los costos pueden escalar en el tiempo, ya que el modelo se encuentra atravesado por la moneda estadounidense.

A su vez, las empresas consideran la dependencia como otra preocupación ya que temen perder autonomía y control sobre los recursos tecnológicos, y en tercer lugar la seguridad de los datos, conversando con Verónica Angeleri, directora comercial de Marechiare, nos comenta que su temor es al depender de un proveedor externo que los datos se encuentren desprotegidos, ya que los

datos con lo que cuenta en sus computadoras son muy valiosos y perderlos significaría un gran problema.

### 9. ¿Qué tan factible cree que sería integrar DaaS en su infraestructura de TI actual?



El análisis de los datos muestra que la mayoría de las empresas encuestadas considera que la integración de DaaS en su infraestructura de TI actual es viable. Un 34,6% de los encuestados cree que sería "muy factible", mientras que un 51,9% lo considera "factible". Esta alta percepción de factibilidad podría estar relacionada con las ventajas que identificamos previamente, como el ahorro de los costos y la mayor flexibilidad que ofrece el modelo DaaS.

Solo un 13,5% de las empresas considera que la integración de DaaS sería "poco factible", Por lo que, en conclusión, aunque existen algunos desafíos, la mayoría de las empresas ve a DaaS como una opción realizable que podría encajar bien con sus sistemas y procesos existentes.

### **CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA**

La encuesta refleja un panorama optimista hacia la adopción del modelo Device as a Service (DaaS) en las empresas, aunque con algunas salvedades importantes. En general, las organizaciones ven con buenos ojos la idea de integrar DaaS en su infraestructura de TI, destacando especialmente los beneficios como el ahorro de costos y la flexibilidad que este modelo ofrece.

Muchas empresas consideran que la implementación de DaaS sería factible en sus sistemas actuales, lo que sugiere que es un modelo que en mercado va a crecer. Ya que no solo permite a las empresas simplificar su estructura IT, sino

que también permite a las empresas enfocarse en sus actividades principales sin preocuparse por el mantenimiento y la actualización constante de sus equipos tecnológicos.

A pesar de esto, existen algunas preocupaciones. Las empresas se muestran precavidas con respecto a los costos a largo plazo asociados con DaaS, así como la dependencia de proveedores externos y la seguridad de los datos. Estas preocupaciones, pueden solucionarse de igual forma realizando un análisis para observar que los beneficios superan los “posibles riesgos”.

En conclusión, DaaS se presenta como una solución prometedora para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos, las empresas de igual forma deben abordar con cuidado las preocupaciones que puedan surgir, especialmente en términos de seguridad y control. Lo que asegurara que la adopción de este modelo y su tecnología sea exitosa y beneficiosa a largo plazo para la empresa contratante.

## 9. Conclusión

El análisis realizado en este trabajo de investigación sobre Equipatech nos ha permitido destacar la relevancia del modelo de negocio basado en el concepto de "Device as a Service" (DaaS) y cómo este enfoque puede transformar la manera en que las empresas actuales llevan a cabo sus actividades.

A través de un estudio exhaustivo que incluye la investigación de la historia y evolución del modelo DaaS, el mercado internacional y local, el ciclo de vida de la industria, el estudio de las fuerzas de Porter y un análisis FODA, así como una evaluación económico-financiera, se ha demostrado la viabilidad y el potencial de éxito de este emprendimiento.

Se pudo evidenciar el aumento en la demanda de soluciones tecnológicas flexibles y personalizadas lo que indica un mercado en expansión que busca optimizar costos y mejorar la eficiencia operativa. A su vez, en la encuesta realizada pudimos comprobar lo dicho previamente, ya que la pregunta ocho consultaba sobre motivación a cambiar al modelo DaaS y la mayoría de las empresas respondió que los motivaba minimizar costos y lograr una flexibilidad. Este contexto ofrece una oportunidad favorable para Equipatech, que busca incorporarse y posicionarse en este mercado en crecimiento.

La estrategia de EquipaTech se centra en la innovación y la adaptabilidad, permitiendo ofrecer soluciones personalizadas que se ajusten a las necesidades específicas de cada cliente. Este enfoque no solo busca mejorar la experiencia del usuario, sino que también garantiza un servicio de alta calidad que logre una fidelización.

La evaluación económico-financiera del proyecto ha demostrado su viabilidad y potencial de éxito, con proyecciones de ingresos favorables y un análisis detallado de costos. Los cálculos del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) han indicado resultados positivos, lo que sugiere que el proyecto es rentable y atractivo.

En conclusión, el proyecto de Equipatech representa una oportunidad sólida y prometedora en el mercado argentino. Gracias a estrategias de comercialización

bien definidas, un enfoque innovador en sus servicios y un análisis económico-financiero favorable, Equipatech está en condiciones de posicionarse como un referente en el país, logrando en un futuro captar una parte importante del mercado.

## 10. Bibliografía Adicional

<https://www.gartner.com/smarterwithgartner/why-covid-19-drove-an-increase-in-daas>

<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/device-as-a-service-market-report>

<https://www.ricoh-americalatina.com/en/infocenter/articles/what-is-daas-and-what-are-its-advantages-for-companies>

<https://www.channelpartner.es/negocios/especiales-negocios/daas-origen-funcionamiento-device-as-a-service-dispositivo/>

<https://www.linkedin.com/pulse/empresas-de-software-en-argentina-un-panorama-del-mercado/>

<https://www.marval.com/publicacion/aumenta-la-alicuota-de-los-derechos-de-importacion-de-productos-electronicos-15471&lang=es>

<https://techtoday.lenovo.com/pa/es/daas-calculator>

<https://www.computerworld.es/tecnologia/el-futuro-del-hardware-pasa-por-el-modelo-device-as-a-service>

<https://www.parallels.com/blogs/ras/daas-on-the-rise/>

<https://www.parallels.com/products/ras/all-resources/reports/hybrid-cloud-report/>

# 11.Indice

## Contenido

2.Problema/Tema .....	2
3. Objetivos.....	2
Objetivo General:.....	2
Objetivos Especificos: .....	2
4. Indagaciones Iniciales .....	2
Resumen.....	2
5. Planteo Metodológico .....	5
6. Relevamiento de Fuentes Secundarias.....	7
Historia .....	7
Mercado .....	7
Mercado en Argentina.....	11
5 Fuerzas de Porter.....	13
Ciclo de vida de la industria .....	14
Matriz BCG .....	14
Estrategia Generica.....	15
Bloques genéricos de la formación de la Ventaja Competitiva .....	16
Comercializacion .....	16
7. Evaluación económica - financiera.....	18
Tamaño.....	23
Costos “EQUIPATECH” .....	27
Flujo de Fondos Proyectado .....	30
8. Anexo .....	33
9.Conclusión.....	39
10.Bibliografía Adicional .....	41
11.Indice.....	42