



AMLO SYSTEM

ANDRES MAURICIO LOZANO COCUNUBO

<https://www.facebook.com/AmloSystem>

<https://www.instagram.com/amloSystem/>

<http://www.amloSystem.com/>

### Compromisos del autor

Yo (Andrés Mauricio Lozano Cocunubo) identificado con C.C (1023880911) estudiante del programa (Ingeniería de Sistemas) declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

*Andrés Mauricio Lozano*

---

C.C.1023880911

## Contenido

1.	Introducción.....	4
2.	Objetivos.....	5
3.	Claves para el éxito.....	7
4.	Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.....	8
4.1	Problemas, retos y oportunidades.....	8
5.	Objetivos de desarrollo sostenible.....	10
6.	Teoría de valor compartido.....	11
7.	Tecnologías disruptivas.....	12
8.	Análisis del sector económico.....	12
9.	Análisis de pestel.....	13
10.	Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.....	20
11.	Pregunta problema.....	21
12.	Árbol de problemas y objetivos.....	22
13.	Descripción de la idea de negocio.....	23
14.	Innovación.....	24
15.	Resumen ejecutivo.....	26
16.	Contextualización de la empresa.....	27
16.1	Análisis de la demanda.....	27
16.2	Análisis de la oferta.....	28
16.3	Análisis de la comercialización.....	31
16.4	Análisis de proveedores.....	32
17.	Segmentación del mercado.....	33
18.	Propuesta de valor.....	34
19.	Diseño de producto.....	36
20.	Prototipo.....	37
21.	Modelo Running Lean de la empresa_AMLOSYSTEM.....	41
22.	Validación ideas de negocio.....	42
23.	Tabulación y análisis de la información.....	43
24.	Lecciones aprendidas y recomendaciones.....	52
25.	Bibliografía.....	53

## 1. Introducción

Amlo System es una idea que nace en un contexto tecnológico que está viviendo el mundo y nuestro país, como fundador a lo largo de mi vida académica y laboral me he visto relacionado con temas relacionados al software y hardware de diferentes dispositivos lo cual me ha permitido entender de primera mano la gran necesidad que tienen todas las personas y empresas por la tecnología y como ha logrado revolucionar a lo largo de los años la vida de miles de personas, desde optimización de procesos y procedimientos como de acceso a la educación.

Por lo mismo Amlo System está enfocado en dos líneas principales de trabajo, la primera es con personas que usualmente piensan que no pueden acceder a un dispositivo o computador que pueda darles una oportunidad de mejora en sus vidas y no estamos hablando solamente de personas en situación de vulnerabilidad que estén en zonas recónditas de nuestro país me refiero también a personas que estando en las ciudades principales tienen miedo y desconocimiento de poder acceder a estos dispositivos por que los únicos medios que conocen para acceder a los mismos son los grandes almacenes y cadenas de servicio que por el precio al que podrían acceder estarían llevando una máquina que no va a cumplir con sus exigencias. Amlo System busca llegar a ese tipo de mercados ofreciendo productos de calidad a un precio justo, entendiendo que es lo que realmente necesitan nuestros clientes, ofreciéndoles las mejores alternativas de acuerdo a sus necesidades.

Nuestra segunda línea de mercado busca un segmento en el cual hay personas con una posibilidad mayor de adquirir dispositivos de un mayor valor o personas que

busquen algún dispositivo en específico para un determinado trabajo o actividad, por lo mismo ofrecemos varias líneas dentro de esta línea de mercado entre las que se destacan una línea gamer, una línea de computadores para oficina y una línea de periféricos y accesorios premium.

## **2. Objetivos**

A continuación, se relaciona una línea de tiempo en la cual se pueden observar las diferentes etapas del proyecto para lograr su ejecución, dentro de las mismas se tienen tiempos establecidos y diferentes objetivos específicos los cuales se explicarán en detalle en otros apartados durante el desarrollo de este proyecto.

# Linea de tiempo



2  
Encontrar un lugar físico en donde establecer la dirección general de Amlo System



1  
Conseguir el dinero para la inversión inicial de AmloSystem, la base.



3  
Tener el inventario inicial para poder abrir la línea de mercado por los diferentes canales.



4  
Contratación de empleados básicos y proveedores de envío de mercancía.



6  
Poner en marcha los diferentes canales de venta como e-commerce, redes sociales y punto físico.



5  
Análisis de ventas y mercados, balances parciales a nivel económico.



7  
Balance General, análisis de cumplimiento de metas, reinversiones y ahorro.

### 3. Claves para el éxito

Este proyecto, aunque representa un gran desafío tiene varios factores positivos que ayudaran a su ejecución y éxito entre los que podemos destacar:

- Una plataforma digital cómoda y confiable la cual va a permitir a los usuarios poder diseñar su computador de acuerdo a sus necesidades básicas y a su presupuesto.
- Poder adicionar todos los accesorios y mejoras que deseen.
- Diferentes y versátiles medios de pago.
- Un canal personalizado de atención de dudas y preguntas.

Los anteriores puntos se obtienen básicamente de dos situaciones que suelen vivir los usuarios cuando desean adquirir una computadora, la mayoría de personas que quieren o necesitan un computador no tienen mucho conocimiento en tecnología por lo cual tienen cierto temor a comprar algo que no vaya a cumplir con sus necesidades o pagar demás por un producto que no necesiten realmente. En los grandes almacenes, aunque hay muchos asesores de servicio estas personas realmente lo que buscan en el fondo más que brindar un servicio oportuno es vender y pueden convencer a los clientes de un producto que realmente no necesitan porque quizás tengan mucho stock, por ejemplo. También presentamos una segunda situación en donde hay personas que saben que hay lugares en la ciudad en donde se especializan en este tipo de productos como (Unilago) pero precisamente por su desconocimiento tienen un temor de ir a estos lugares ya que usualmente allá compran personas que tengan cierto bagaje en estos temas, Amlo System busca romper ese paradigma y ofrecer a

nuestros clientes potenciales, productos certificados y garantizados todo esto bajo la premisa de buscar el producto que más se adapte a la necesidad, explicar y guiar a nuestros clientes para que entiendan de verdad que están comprando, para que les sirva, que usabilidad y tiempo de vida tiene y no solo venderles un producto porque es de una u otra marca o porque se ve bonito.

#### **4. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio**

##### **4.1 Problemas, retos y oportunidades**

- A nivel social AmloSystem se preocupa por que sus productos no solamente se puedan adquirir por personas con altos recursos económicos y/o empresas, la idea es que los productos puedan ser asequibles a personas de bajos recursos, muchas veces una persona piensa que no es posible tener un computador porque mínimo tendría que tener un millón de pesos para adquirir un buen producto pero en AmloSystem nos esforzamos para que tengan unos recursos limitados puedan acceder a la tecnología que realmente necesitan y como hacemos esto es muy simple lo primero que hacemos es hacer un estudio detallado de que necesita realmente una persona para cumplir con sus necesidades por ejemplo si se tiene un presupuesto limitado lo primero que debemos hacer es sacrificar ciertos aspectos como lo estético y enfocarnos en lo funcional y practico, que algo no se tenga un exterior que brille en oro no significa que el interior no sea valioso y eso es lo que queremos que este tipo de



segmento entienda, que vale mucho más el interior que como se ve físicamente un producto, esto aplica tanto para computadoras como para seres humanos.

El tipo de población al que queremos llegar es a sectores de estratos 1 y 2 en la ciudad de Bogotá, personas entre los 20 y 70 años de edad, este tipo de población representan millones de personas en nuestra ciudad, personas que necesitan la tecnología como aliado ya sea para la educación de sus hijos como para su propio trabajo o actividades y mucho más en el marco de la pandemia que nos obligó prácticamente a cambiar de paradigma.

- A nivel económico Amlosystem tiene muchas expectativas y retos frente a este proyecto el primero sería poder contar con el capital base para inicial operaciones y el segundo poder mantener un margen de ganancias y utilidades necesario para permanecer en el tiempo y buscar crecimiento y alianzas estratégicas.
- A nivel político tenemos buenas proyecciones relacionadas con el enfoque a poblaciones de estrato 1 y 2 ya que muchas veces por más que se capacite y se ofrezcan alternativas de fácil acceso a la tecnología hay personas que no pueden acceder a estos recursos porque simplemente no tienen excedentes en sus ingresos y no tienen la cultura del ahorro por lo cual si se logran presentar planes estratégicos en alianzas con los gobiernos locales y/o distritales para poder llevar la tecnología como fuente de mejora y oportunidad a estos sectores sería una gana y gana en nuestro proyecto.

## 5. Objetivos de desarrollo sostenible

- Garantizar una educación de calidad inclusiva y equitativa, y promover las oportunidades de aprendizaje permanente para todos.

Si se logra que poblaciones vulnerables tengan acceso a la tecnología vamos a lograr una mayor equidad en la sociedad, actualmente muchos niños y niñas no tienen acceso a la información y esto hace que crezcan en un mundo que les exige conocimiento pero que no les brinda la oportunidad de que tengan acceso al mismo.

- Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos.

Al 2020 e todo el mundo el crecimiento de trabajos en modalidad Home – Office representa un gran reto al cual muchas personas no pueden acceder por no tener acceso a un computador y una conexión a internet si mencionar el acceso a la educación en todos sus niveles mediante modalidades virtuales lo cual podría crear un gran nicho de personas capacitadas que puedan aportarle al crecimiento del país.

- Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos.

Entre más niños, niñas y personas mayores de los estratos 1 y 2 tengan acceso a la tecnología e internet y sepan enfocar dichas herramientas en la capacitación constante, crecimiento académico y personal vamos a tener más personas con trabajos dignos y decentes, más niños, niñas y adolescentes atraídos por el mundo del conocimiento lo cual nos brindara como sociedad un mayor flujo de

talentos que se necesitan actualmente en nuestra sociedad, en impresionante lo que un computador e internet pueden hacer por alguien en una etapa de su vida y cambiar su destino de forma trascendental.

## **6. Teoría de valor compartido**

La teoría del valor compartido enuncia que se debe hacer un crecimiento económico no solo pensando en el bienestar de la organización si no aprovechando los aspectos que la rodean para que la sociedad crezca también y obtenga una serie de beneficios, en esta línea de ideas Amlosystem busca poder hacer aportes significativos a la sociedad empezando por la contratación y capacitación de personas que vivan en estratos 1 y 2, muchas veces lo más importante no es buscar a alguien titulado para hacer cierto tipo de funciones si no buscar a alguien que quiera aprender algo que pueda cambiar su forma de vida de una manera significativa y que a su vez cuando tenga todo ese conocimiento busque crecer como persona y busque llevar dicho conocimiento a su lugar de origen creando una cadena de valor y conocimiento, adicional a esto tenemos grandes retos de hacer jornadas de capacitaciones en los barrios vulnerables y en conjunto con entidades distritales y locales llevar el conocimiento y este mundo mágico de la tecnología a personas vulnerables mostrándoles que es posible poder cambiar su destino.

## **7. Tecnologías disruptivas**

Muchas veces no sabemos hasta qué punto una nueva idea o producto que este dirigido a un cierto sector y que no tenga mucha demanda pueda tomar relevancia, en nuestro enfoque AmloSystem considera que en primera medida no tenemos un enfoque hacia una tecnología disruptiva ya que nuestro enfoque es poder realizar montajes con tecnologías existentes, pero si en la medida en que buscando objetivos de desarrollo y capacitación podemos incentivar a muchas personas a que piensen nuevos diseños de computadoras sin pensar en la parte física o visual, sino en la funcional y como esto pueda ayudar a las comunidades con menos oportunidades de acceso a la tecnología.

## **8. Análisis del sector económico**

AmloSystem está enfocado en la adaptabilidad y ensamblaje de partes a nivel computacional e informática por lo que está ubicado en el sector cuaternario ya que se necesita de unos conocimientos enfocados a la informática para la manipulación de dichos elementos, adicional a nuestros enfoques de carácter social tendríamos también la labor de impartir conocimiento en diferentes grupos sociales, también tendríamos una participación en el sector terciario debido a que nuestro bienes y servicios son ofrecidos a través de un e-commerce y diferentes redes sociales.

## 9. Análisis de pestel

### Político

#### ***¿Qué tratados de libre comercio benefician a tu proyecto?***

Nuestro país está suscrito desde el año 2016 a el Acuerdo de Tecnologías de la Información (“ATI”) y desde el año 2012 como participante, este acuerdo avalado por la Organización Mundial de Comercio (“OMC”) indica que los países miembros deben hacer excepciones a los cobros de aranceles y aduanas a productos relacionados a la ciencia y tecnología como computadores y sus partes lo cual beneficia de manera significativa la facilidad para obtener productos y accesorios a precios competitivos.

#### ***¿Tu proyecto tendría IVA?***

De acuerdo a las modificaciones efectuadas por el artículo 175 de la ley 1819 de 2016 al artículo 424 de ET se logró establecer que *“para computadores de escritorio o portátiles cuyo precio de venta no exceda las 50 UVT (\$1.780.350) deberán ser comercializados como excluidos de IVA”* de acuerdo a lo anterior tendríamos un gran segmento de nuestros productos excluidos de este impuesto lo que nos impacta de forma positiva.

#### ***¿Hay alguna legislación que tenga que ver con tu proyecto?***

Hay varias normas y decretos relacionadas a fin de Amlossystem entre los que podemos enunciar los siguientes:

- Proyecto de Ley 227 de 21 de abril de 1998, por medio del cual se define y Reglamenta el Acceso y el uso del Comercio Electrónico.
- Desde el año 2012 como participante, este acuerdo avalado por la Organización Mundial de Comercio (“OMC”) indica que los países miembros deben hacer excepciones a los cobros de aranceles y aduanas a productos relacionados a la ciencia y tecnología como computadores y sus partes lo cual beneficia de manera significativa la facilidad para obtener productos y accesorios a precios competitivos.
- Modificaciones efectuadas por el artículo 175 de la ley 1819 de 2016 al artículo 424 de ET se logró establecer que *“para computadores de escritorio o portátiles cuyo precio de venta no exceda las 50 UVT (\$1.780.350) deberán ser comercializados como excluidos de IVA”*

### ***¿Cuáles son las normas de calidad para la prestación del producto o servicio?***

En Amlosystem definimos unas normas de calidad que están directamente relacionados a las partes que vendemos o a los equipos que distribuimos, al no ser fabricantes todos nuestros productos heredan las normas de calidad de nuestros proveedores y fabricantes. A nivel de servicio tenemos unos estándares focalizados en la atención al cliente y la transmisión del conocimiento para que nuestros potenciales clientes entiendan que es lo mejor que pueden comprar, como funciona y que ventajas o desventajas pueden tener en contraste a determinado producto.

## **Económico**

### ***¿Cuál es tu sector económico?***

Por nuestra actividad en AmloSystem tenemos participación en dos sectores económicos, en primer lugar, tenemos el sector terciario ya que un gran porcentaje de nuestros productos son ofrecidos a través de un e-commerce y diferentes plataformas y redes sociales, también tenemos una participación en el sector cuaternario ya que el conocimiento es nuestra base de trabajo y necesitamos del mismo para llevar a cabo diferentes tareas dentro de nuestra organización.

### ***¿Como va creciendo el sector en Colombia?***

En el 2019 el sector TIC aportó 3.6% del valor agregado en todo Colombia, lo cual se contribuye en una cifra muy importante y con muchos índices de crecimiento en los próximos 20 años, al tener un crecimiento generalizado del sector contribuye a crecimientos dentro del sector tecnológico lo cual se representa en ventas para los diferentes oferentes dentro del sector.

### ***¿Cuáles son los índices de precios?***

Si bien los índices de precios arrojan un incremento relacionado con la renta básica como en los precios de canasta media, el factor de correlación importante a destacar está en la necesidad de transformarse digitalmente y vincularse a este sector, el incremento de la demanda por productos dedicados a software y hardware ha sido constante y necesario en el mercado colombiano, lo cual arroja un muy buen pronóstico respecto a esto.

### ***¿Qué entidades pueden financiar el proyecto?***

Tanto gubernamentales como no gubernamentales entendiendo al proyecto como un proyecto social si busca beneficiar a comunidades vulnerables o emprendedores de bajos ingresos y a nivel no gubernamental o privado en tanto se considere y apropie la idea de transformar digitalmente una mediana o grande empresa y de la misma forma una parte de la sociedad nos da un enfoque en el cual muchas organizaciones nos puedan brindar su apoyo.

### **Social**

#### ***¿Cuál es la cifra de la tendencia?***

A nivel de tendencia debemos entender que por si misma la tecnología es una tendencia a nivel general en nuestra sociedad actual, en todas las esferas sociales hay un punto de inflexión y este es la tecnología, siempre tiene que estar de alguna manera presente en todas las etapas de nuestro desarrollo personal, profesional y laboral.

#### ***¿Como acceden las personas al servicio?***

Existen diferentes mecanismos para acceder a nuestros productos y servicios, tenemos una plataforma e-commerce en donde pueden encontrar todo nuestro catálogo, al igual que nuestras redes sociales y pagina web en donde pueden encontrar las diferentes capacitaciones y eventos en los cuales tenemos participación.



### ***¿Donde?***

Tenemos dos enfoques diferentes uno presencial tanto a nivel de servicio, ventas y capacitaciones como uno virtual que ha tomado mucha fuerza por todo el contexto de la pandemia el cual nos permite llegar a muchas más personas y poblaciones teniendo como centro de operaciones principal la ciudad e Bogotá.

### ***¿Cuándo?***

Nuestros horarios de atención relacionados a ventas y servicios se centran de lunes a viernes en un horario de 10:00 am – 05:00 pm y los sábados y domingos 10:00 am – 02:00 pm.

### ***¿Quienes?***

En este aspecto están involucrados todos aquellos entes gubernamentales y no gubernamentales que se vinculen con nuestra misión social, teniendo como premisa la distribución del conocimiento y la vinculación de grupos sociales menos favorecidos a la esfera laboral y socioeconómica de este sector de las TIC's.

### ***¿Cuáles son los estilos de vida?***

En el contexto en el que estamos trabajando podemos encontrar diferentes estilos de vida entre los que más se destacan personas de estratos 1 y 2 rodeados de diferentes eventos que pueden dificultar el pleno desarrollo de nuestras acciones, por lo cual es necesario un acompañamiento de los entes

territoriales y de la sociedad entendiendo que somos un mecanismo para cambiar vidas a través del conocimiento.

## **Tecnológico**

### ***¿Qué avances tecnológicos hay en materia de la idea de negocio?***

Nuestro foco de negocio en si es la misma tecnología, todo nuestro mercado se focaliza en esto, a nivel de avances nuestra percepción es poder implementar todos los canales que estén a la vanguardia actual, como e-commerce, redes sociales, canales de distribución actuales entre otros.

### ***¿Cuál ha sido el impacto de las TIC's en la idea de negocio?***

Realmente el impacto de las TIC's en AmloSystem es la razón de ser y de existir, nuestra organización, todos nuestros planes de negocio y sociales están relacionados con esta temática, si el país se preocupa cada día mas por tener del lado las TIC's y hacerlas parte de su crecimiento y desarrollo diario va a causar de forma indirecta muchas necesidades que organizaciones como AmloSystem pueden suplir.

## **Ecológico**

### ***¿Hay productos relacionados a la idea de negocio que cuiden el medio ambiente?***

AmloSystem en su apartado de medio ambiente tiene presente protocolos de recolección de elementos que se puedan reutilizar, así mismo incentiva a todos sus clientes y colaboradores a seguir normas básicas de manejo de residuos.

**¿Cómo es la tendencia de consumo de estos productos?**

No tenemos un producto en específico que cumpla con estos requisitos ya que somos distribuidores, pero incentivamos desde nuestro lado el uso consciente de los recursos y el manejo adecuado de basuras.

**¿Existe alguna legislación ambiental para la idea de negocio?**

No aplica para la metodología de negocio de AmloSystem.

**Legal****¿Qué leyes existen en el sector?**

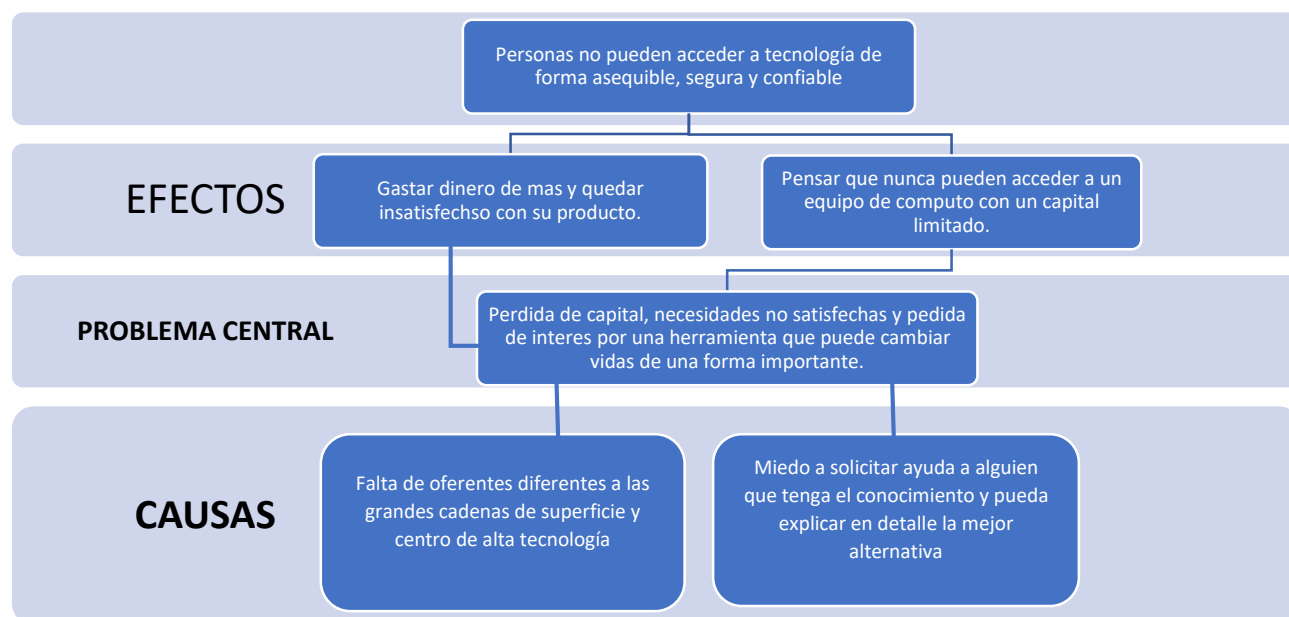
- Proyecto de Ley 227 de 21 de abril de 1998, por medio del cual se define y Reglamenta el Acceso y el uso del Comercio Electrónico.
- Desde el año 2012 como participante, este acuerdo avalado por la Organización Mundial de Comercio (“OMC”) indica que los países miembros deben hacer excepciones a los cobros de aranceles y aduanas a productos relacionados a la ciencia y tecnología como computadores y sus partes lo cual beneficia de manera significativa la facilidad para obtener productos y accesorios a precios competitivos.
- Modificaciones efectuadas por el artículo 175 de la ley 1819 de 2016 al artículo 424 de ET se logró establecer que “*para computadores de escritorio o portátiles cuyo precio de venta no exceda las 50 UVT (\$1.780.350) deberán ser comercializados como excluidos de IVA*”

- Adicional todas las leyes y normativas que apliquen a cualquier organización legal en el país (Inscripciones, vinculaciones, impuestos, salud ocupacional, etc.)

### 10. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

CRITERIO	PROBLEMA 1	PROBLEMA 2	PROBLEMA 3
	Personas de estratos 1 y 2 que no pueden tener acceso a la tecnología de una forma asequible, confiable y segura.		Pocos oferentes en un determinado sector de la sociedad.
Conocimiento o experiencia	5	3	4
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	5	4	3
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarlos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos/cifras?, ¿puedo darle alguna solución?)	5	3	3
Tiempo (posible solución)	4	4	4
Costos (posible solución)	3	4	4
Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	5	4	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>25</b>	<b>26</b>

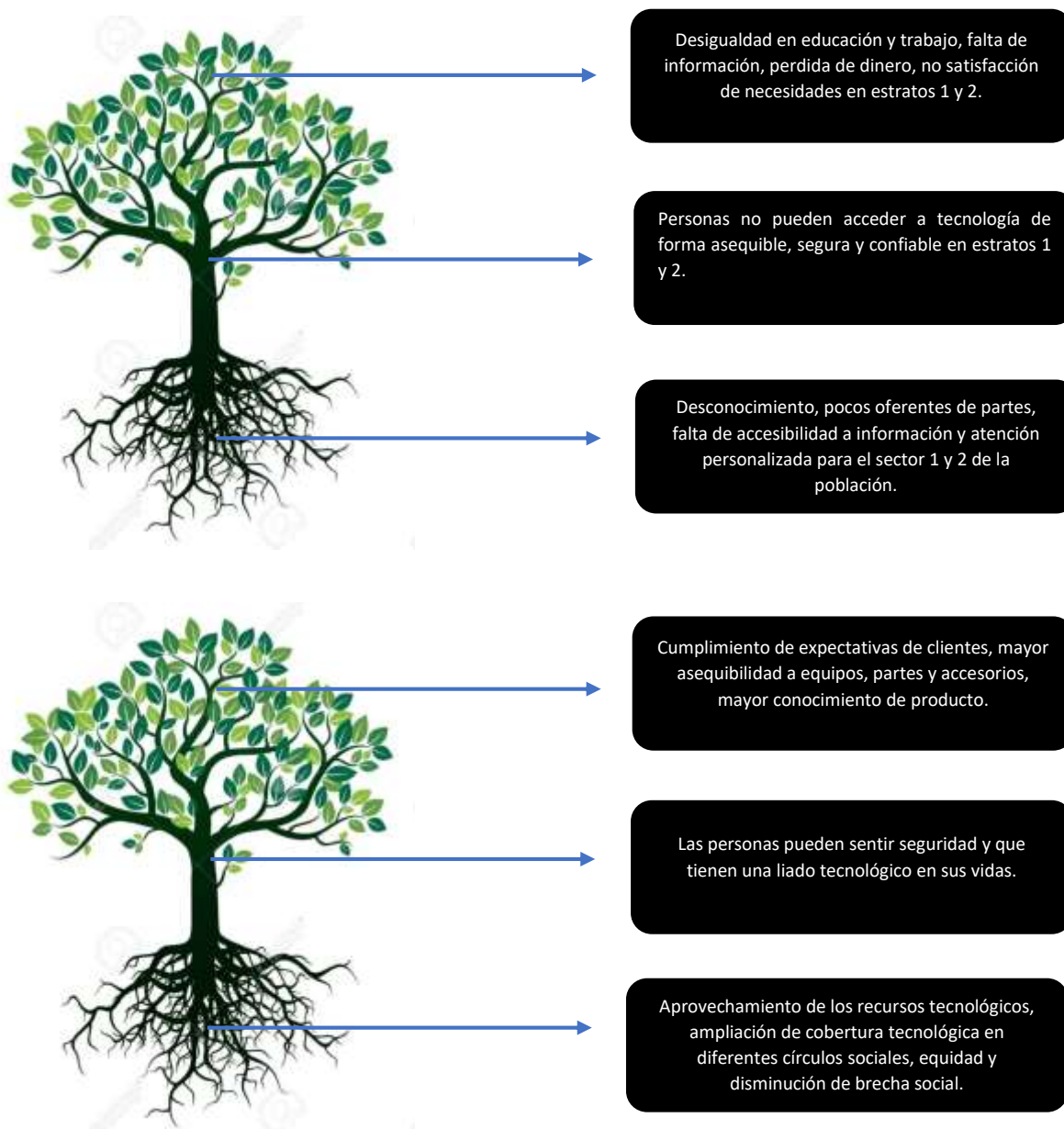
## Árbol de problemas



### 11. Pregunta problema

¿Cómo encontrar la forma que las personas que buscan o necesitan un equipo de cómputo o accesorios relacionados encuentre un lugar seguro, asequible y confiable que cumpla a cabalidad con todas sus necesidades y requerimientos?

## 12. Árbol de problemas y objetivos



### 13. Descripción de la idea de negocio

<p><b>¿Cuál es el producto o servicio?</b></p>	<p>Asesoría y venta de computadores, partes y accesorios relacionados al mundo de los computadores de forma personalizada para los estratos socio económicos 1 y 2 de la ciudad de Bogotá buscando que esta población se lleve un producto que de verdad necesite y cumpla con todas sus expectativas y requisitos todo esto dando un ambiente de seguridad confiabilidad y asequibilidad.</p>
<p><b>¿Quién es el cliente potencial?</b></p>	<p>Personas de los estratos 1 y 2 de la ciudad de Bogotá quienes son los mas apartados de este tipo de mercado.</p>
<p><b>¿Cuál es la necesidad?</b></p>	<p>Suplir un vacío en el mercado que no ofrece productos a precios competitivos y brindar un soporte personalizado para las personas de estratos 1 y 2, desconociendo un sector con mucho potencial.</p>
<p><b>¿Cómo?</b></p>	<p>Brindando atención personalizada de forma presencial y dinámica a través de nuestras plataformas interactivas (e-commerce) y diferentes redes sociales y haciendo acompañamiento a grupos y poblaciones de estratos 1 y 2, se brindarían planes de ahorro y cumplimiento de metas para la adquisición de productos.</p>
<p><b>¿Por qué lo preferirán?</b></p>	<p>Por que en la actualidad no hay un servicio que atienda de forma personalizada a personas de este tipo de población y les ofrezca planes para adquirir sus productos a mediano plazo, con precios asequibles.</p>

Crear una organización que pueda satisfacer

Por medio de atención personalizada y plataformas interactivas

Que sea asequible, confiable y segura

Destinada a todas las personas de estratos 1 y 2 de la ciudad de Bogotá

Lo cual va a poder transformar la vida de miles de hogares Bogotanos

Vinculándolos al mundo de la tecnología y con ello las oportunidades que brinda a nivel académico y laboral.

## 14. Innovación

### Alternativas de negocio:

- Crear una plataforma interactiva (e-commerce) el cual pueda brindar al usuario diferentes alternativas de configuración y ensamblaje de partes de una computadora de acuerdo a sus necesidades, adicional a el ofrecimiento de todos los productos y accesorios relacionados a este medio.
- Plan de adquisición de equipos a mediano plazo con planes de ahorro programado para que cumplan el sueño de acercarse a la tecnología.



- Atención en sitio y explicación de los diferentes tipos de dispositivos y partes y cual se adapta mejor a su presupuesto y necesidades.
- Capacitaciones en temas relacionados a la tecnología con la opción de poder incursionar en el mundo de la computación a nivel laboral o educativo.

**Competencia:**

- Aunque hay muchas empresas que se dedican a vender tecnología la mayoría esta enfocada en los sectores socio económicos 3, 4 y 5 y se olvidan de un gran potencial que nos ofrecen los estratos 1 y 2.
- No hay empresas actuales en el mercado que ofrezcan de una forma justa adquirir productos de tecnología en planes de ahorro a mediano plazo.

Aunque tengamos muchos competidores la mayoría no se enfocan en nuestro tipo de población, Amlosystem tiene una serie de características diferenciadoras, si nos comparamos con los almacenes de grandes superficies estos usualmente solo ofrecen productos ya terminados, es decir computadores portátiles y de escritorio ya ensamblados por marcas extranjeras, nosotros además de este tipo de productos vamos a ofrecerle al cliente poder armar el computador de acuerdo a sus necesidades con lo que el capital destinado para la adquisición de uno de estos equipos va a ser mejor aprovechado al igual pueden adquirir los productos mediante los planes de ahorro a mediano plazo con lo cual vamos a hacer realidad el sueño de muchas personas para poder lograr sus sueños.

## 15. Resumen ejecutivo

AmloSystem es una idea de negocio que surgió por la necesidad de que muchas personas de estratos 1 y 2 que buscan un computador muchas veces no logran obtenerlo por presupuesto o compran lo que les alcance o lo que se vea más bonito por fuera y al final terminan decepcionados porque no se cumplen con sus expectativas, el sector de los computadores es un sector al que muchas personas le tienen miedo por el desconocimiento, muchas veces una persona cuando va a comprar un computador busca un familiar que sea ingeniero o técnico en sistemas que lo pueda asesorar y muchas veces estas personas pueden acompañarlos y quizás no con la mejor actitud, por lo mismo nos vemos en la necesidad de crear un proyecto que pueda brindar orientación a miles de personas que quieren la obtención de un computador pero no saben cómo hacerlo, no saben que se adapta mejor a sus necesidades y terminan finalmente yendo a los grandes almacenes o cadenas y termina comprando algo que les ofreció un vendedor que muchas veces ni siquiera es Técnico en el área y que busca vender, ese es su objetivo no que la persona lleve lo que más le sirva y al mejor precio.

Adicional a esto queremos llevar un mensaje a la sociedad haciéndole saber que, si es posible poder obtener un buen terminal con un presupuesto justo, cuantas veces un hogar con hijos no quiere darle un computador a sus hijos para que les sirva de herramienta de estudio, pero piensan que necesitan de un gran capital para poderlo hacer, si se buscan las partes adecuadas y se deja de lado el diseño o lo exterior se pueden obtener grandes resultados.

## 16. Contextualización de la empresa

**Nombre:** AMLOSYSTEM

**Actividad Económica:** Intercambio y fabricación de bienes de consumo.

**Tamaño:** Microempresa

### 16.1 Análisis de la demanda

*¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?*

Los usuarios en los que estamos enfocados son personas de clases populares que, aunque no tengan grandes ingresos económicos si tienen una personalidad arrolladora, no tienen pena ni vergüenza y se le miden a cualquier cosa con tal de salir adelante, personas trabajadoras, sencillas y honestas.

*¿Cómo se comportan?*

En su gran mayoría tienen una gran influencia por tendencias de mercado relacionadas a ofertas o promociones en donde ven que pueden obtener un gran beneficio en la inversión de su dinero.

*¿Cuáles son sus creencias?*

Muchos de los usuarios tienen sus creencias arraigadas en grandes marcas que les puedan brindar garantías como durabilidad y diversidad de productos.

*¿Cuál es el tamaño del mercado?*

De acuerdo a la última encuesta multipropósito llevada a cabo por el DANE la ciudad de Bogotá con cuenta con una población de 8.044.713 habitantes de los cuales en los estratos 1 y 2 hay cerca de 4.063.470 habitantes, a este resultado debemos restarle la población en pobreza extrema que conforme a la encuesta de calidad de vida realizada por el DANE para el año 2018 es cerca del 4,3% de la población de Bogotá, eso se traduce en unos 345.923 habitantes por lo que nos quedarían 3.717.547 habitantes. Ahora bien, si queremos una cifra mucha mas cercana a la realidad tenemos que tomar la estadística por hogares para esto vamos a basarnos en los resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda 2018 en el que se indica que el tamaño de un hogar promedio es de 3.1 personas por lo que tendríamos al final una cifra cercana a 1.199.208 hogares en los que se representaría el mercado en el que tendríamos acción.

### ***¿Cuál es la cuota del mercado?***

De acuerdo a un informe realizado por Euromonitor las marcas líderes en el país son Lenovo con una participación del 21,8%, hp con un 18,7 % y ASUS con un 9,2% el restante 50,3% se distribuye en otras marcas, las cifras del mercado para el año 2019 fueron de \$2,79 billones en ventas con 2,13 millones de unidades vendidas lo cual nos deja un gran porcentaje de acción para la venta de nuestros productos.

## **16.2 Análisis de la oferta**

### ***¿Quién más está intentando hacer lo mismo?***

Al realizar una análisis de los productos que se quieren vender en AMLOSYSTEM observamos que la competencia más directa se encuentra en centro comerciales

donde se distribuye tecnología como UNILAGO, CENTRO DE ALTA TECNOLOGIA y CENTRO COMERCIAL 21, los dos primeros aunque se especializan en productos ensamblados tienen un enfoque mucho más premium y sus transacciones son en su gran mayoría de contado, el último aunque se enfoca en un sector más “popular” maneja en su mayoría equipos de segunda mano y repuestos.

### ***¿Cuántas empresas existen?***

En UNILAGO se encuentran cerca de 110 Locales que se especializan en productos de Hardware, en EL CENTRO DE ALTA TECNOLOGIA 47 locales y en el CENTRO COMERCIAL 21 tenemos cerca de 14.

### ***¿Cuáles son sus estrategias?***

En su mayoría y por las tendencias del mercado UNILAGO y EL CENTRO DE ALTA TECNOLOGIA se basan en vender productos de una categoría más alta relacionada con el mundo Gamer y Streaming, este tipo de productos son de última generación por lo que sus costos son bastante elevados y se alejan de nuestro nicho de mercado, en cuanto al CENTRO COMERCIAL 21 encontramos estrategias centradas en repuestos y computadores de segunda mano o re ensamblados lo cual tendría más cercanía con nuestros productos pero nosotros vendemos solo productos nuevos.

### ***¿Puntos fuertes y débiles de competidores?***

#### **Fuertes:**

- Trayectoria, reconocimiento, apropiación del mercado, relaciones comerciales con proveedores, inventarios robustos.

## **Débiles**

- Desconocimiento de estrategias de ventas para sectores 1 y 2, desconocimiento de un mercado ascendente, conformismo frente al público objetivo y potencial que manejan actualmente.

### ***¿Qué puede aprender de la manera en que hacen negocio, precios y marketing?***

Lo que más podría destacar son las relaciones comerciales que estos competidores tienen con terceros y entre ellos mismos, han creado una red de alianzas en donde cuentan con otros comerciantes para poder terminar un negocio así no tengan dicho producto en sus inventarios logran llegar a acuerdos en donde todos salen beneficiados. En cuanto precios y marketing se mantienen todos continuamente comunicados en el sector para manejar valores similares y que la oferta al cliente sea mas transparente, a nivel de marketing la explotación de las redes sociales a sido uno de los mejores recursos que han podido utilizar.

### ***¿Qué competencia indirecta afrontará?***

Adicional a las ventas presenciales y principalmente por el foco de la pandemia muchas personas y emprendedores han decidido hacer empresa y su fuerte son las ventas por internet en donde vemos una gran variedad de productos ofrecidos por redes sociales.

### ***¿Cómo se mantendrá al día en tecnología y las tendencias cambiantes que puedan afectar el negocio a futuro?***

Al ser AMLOSYSTEM una empresa distribuidora y ensambladora de productos de tecnología, necesariamente debe estar actualizándose todo el tiempo, validando que

nuevos productos existen en el mercado, como nuevas partes pueden hacer más productivo un ordenador, más eficiente y con un costo menor.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
CLONES Y PERIFERICOS	PC escritorio ensamblado más económico	\$ 1.520.000	Partes originales, garantía 6 meses, asistencia técnica	UNILAGO
Q TECH	PC escritorio ensamblado más económico	\$ 1.730.000	Partes originales, garantía 6 meses, asistencia técnica	UNILAGO
RUGOZ TECH SA	PC escritorio ensamblado más económico	\$ 1.640.000	Partes originales, garantía 6 meses, asistencia técnica	UNILAGO
TERATECH	PC escritorio ensamblado más económico	\$ 1.800.000	Partes originales, garantía 6 meses, asistencia técnica	CAT
ATMOSFERA	PC escritorio ensamblado más económico	\$ 1.940.000	Partes originales, garantía 6 meses, asistencia técnica	CAT
ALTA GAMA	PC escritorio ensamblado más económico	\$ 2.200.000	Partes originales, garantía 6 meses, asistencia técnica	CAT
SMART SYSTEMS	PC escritorio ensamblado más económico	\$ 600.000	Garantía 3 meses, asistencia técnica, precio	C.C LA 21

### 16.3 Análisis de la comercialización

#### *¿Cómo es el producto de nuestro competidor, en qué consiste?*

Nuestro competidor más cercano sería de la línea de empresas como SMART SYSTEM, ellos manejan computadores ensamblados pero sus productos y partes en su mayoría son de segunda mano, lo que hace este tipo de empresas es reparar estos productos adicionando partes nuevas o usadas y ofreciendo una garantía por el trabajo realizado.

### ***¿Cuánto vale?***

Tienen un rango de precios que van desde los \$600.000 pesos hasta los \$3.000.000

### ***¿Qué valores añadidos tiene?***

Entre los valores añadidos a destacar se encuentran:

- Asistencia técnica en caso de fallas o defectos de los equipos.
- Garantía de 3 meses en el desempeño de los productos.
- Variedad de repuestos y asistencia postventa.
- Variedad de precios para diferentes tipos de clientes de acuerdo a su capital de inversión.

## **16.4 Análisis de proveedores**

Proveedores más destacados por categorías:

### ***- Procesadores***

Intel, Qualcomm, IBM, MediaTek, AMD.

### ***- Tarjetas madres o board***

ASUS, ASRock, EVGA, Foxconn, Gigabyte, MSI, Zotac.

### ***- Memoria RAM***

A-Data, G.Skill, Gigabyte, Kingston, Corsair.

### ***- Fuentes:***

Aigo, Corsair, Cooler.

### ***- Discos duros***

Seagate, Toshiba, Verbatim, Western Digital.



- **Cooler**


Corsair, Arctic, Noctua, Antec

***Criterios de selección:***

Los criterios de selección se pueden aplicar de una misma forma a todos los proveedores ya que manejamos partes producidas por empresas internacionales con representación en la mayoría de países, lo cual nos da ventajas a nivel de precios, localización geográfica, experiencia, conocimientos en mercado y cumplimiento legal. La elección de uno u otro proveedor va a depender únicamente de lo que quiera nuestro cliente final y de lo que mejor se adapte al presupuesto del mismo, por lo que la relación comercial sería con la mayoría de las marcas y fabricantes.

## 17. Segmentación del mercado

*Buyer Persona:*

<p><b>Inserta una foto del cliente</b></p>  <p><b>LUCHO</b></p>	<p><b>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades</b></p> <p>La mayoría de miedos, frustraciones y ansiedades de Lucho se basan en no poder ofrecerle a su familia medios y mecanismos para que puedan tener un mejor futuro y una mejor calidad de vida, quieren que no pasen las mismas dificultades a las que él tuvo que enfrentarse en su vida.</p>	<p><b>Desea, necesita, anhela y sueña</b></p> <p>Quiere desde lo más profundo de su corazón un mejor futuro y bienestar, poder tener a nivel laboral y económico estabilidad y que su familia ni el pasen por dificultades económicas</p>
<p><b>Demográficos y geográficos</b></p>	<p><b>¿Qué están tratando de hacer y por qué es importante para ellos?</b></p>	<p><b>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay</b></p>

<p>Lucho vive en el barrio San Blas de la localidad de San Cristóbal con sus dos hijas, esposa y Madre</p>	<p>Una de los temas más importantes el de buscar una estabilidad económica mejor y como proveer herramientas a sus hijas para que tengan un mejor rendimiento académico y social.</p>	<p><b>alguna barrera en su camino?</b></p> <p>Actualmente Lucho y su esposa están ahorrando para poder adquirir un computador que les pueda brindar mejores oportunidades, pero siempre que van a un almacén o tienda de tecnología se desilusionan por la metodología de pago y los elevados precios</p>
<p><b>Frases que describen sus experiencias</b></p>	<p>Lo más importante es tener un hogar unido. Si entre todos los miembros de una familia se esmeran por salir adelante seguramente lo lograrán.</p>	
<p><b>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</b></p>	<p>Algunas veces, aunque Lucho y su esposa ahorran para lograr sus metas se presentan gastos de un momento a otro por lo que disminuyen ese ahorro, soy tuvieran un compromiso adquirido podrían ir ahorrando de una forma más comprometedor</p>	

## 18. Propuesta de valor

### *Perfil del cliente*

- *Trabajos del cliente:* A nivel laboral nuestros posibles clientes tienen un gran problema y es que algunas de las funciones que podrían llegar a realizar para un nuevo cargo dependen de que cuenten con un dispositivo en casa en el cual se puedan conectar, a nivel personal la preocupación mayor es poder ofrecerles a sus familias un dispositivo en el cual se puedan conectar para realizar tareas académicas.
- *Frustraciones del cliente:* A nivel general la mayor barrera se representa en que los precios del mercado conocidos no son asequibles y lo que se puede

conseguir por un el capital disponible no brinda unas garantías que llenen las expectativas.

- *Alegrías del cliente:* Lo que esperarían los clientes potenciales es poder encontrar una variedad de ofertas de dispositivos que encajen dentro de sus presupuestos y que brinden unas garantías y servicios postventa y con esto poder tener un mayor crecimiento laboral y académico dentro de su núcleo familiar.

#### *Mapa de valor*

- *Aliviadores de frustraciones:* AMLOSYSTEM ofrece a sus clientes una variedad de productos que se adaptan a su presupuesto y si no tienen el capital necesario ofrece una metodología de ahorro para que vayan aportando quincenal o mensualmente hasta cumplir con la meta, adicional a esto ofrecemos un servicio de postventa y garantía que genera confianza.
- *Creadores de alegrías:* Los productos que se ofrecen tienen partes totalmente nuevas con garantías extendidas por nuestros proveedores, adicional tenemos un servicio de postventa a nivel de productos adicionales o repuestos, brindando así una experiencia personalizada de acompañamiento y asesoría.
- *Productos y servicios:* Tenemos productos tangibles relacionados con todos los computadores ensamblados, partes y periféricos, también contamos con productos intangibles relacionados con la asesoría técnica y el servicio de postventa y una parte digital asociada a nuestro portal web en donde encuentran todo lo relacionado bienes y servicios.

### 19. Diseño de producto

<b>FICHA TECNICA</b>	
<b>PRODUCTO / SERVICIO</b>	Computador ensamblado
<b>NOMBRE</b>	XSystem001
<b>COMPOSICION PRODUCTO</b>	Motherboard GIGABYTE GA-H61M-DS2 - Pentium G630 2.7GHz LGA 1155 - Memoria RAM DDR3 Kingston 2GB+2GB - Disco Duro Seagate 500GB SATA III - Case SystemX V1 450W
<b>NORMAS CALIDAD</b>	En Amlosystem definimos unas normas de calidad que están directamente relacionados a las partes que vendemos o a los equipos que distribuimos, al no ser fabricantes todos nuestros productos heredan las normas de calidad de nuestros proveedores y fabricantes. A nivel de servicio tenemos unos estándares focalizados en la atención al cliente y la transmisión del conocimiento para que nuestros potenciales clientes entiendan que es lo mejor que pueden comprar, como funciona y que ventajas o desventajas pueden tener en contraste a determinado producto.
<b>PRESENTACIONES COMERCIALES</b>	La presentación comercial se da ya ensamblada dentro del Case y perfectamente embalada en su respectiva caja con las medidas de seguridad correspondientes
<b>TIPO DE EMPAQUE</b>	Caja de cartón recubierta con cita de seguridad, en su interior cuenta con paredes de icopor que llenan los espacios y proporcionan seguridad en la etapa de transporte y entrega
<b>MATERIAL DE EMPAQUE</b>	Cartón, icopor y cinta
<b>CONDICIONES DE CONSERVACION</b>	Alejar de fuentes de calor y fuentes magnéticas potentes, sensible al agua y golpes fuertes
<b>VIDA UTIL CONTEMPLADA / GARANTIA</b>	En condiciones de buen uso y mantenimientos dos veces por año puede tener una vida útil de 5 años

<b>RECOMENDACIONES</b>	Sensibilidad a golpes fuertes y al agua, sensible a bajas en la energía, se recomienda el uso de estabilizadores de energía
<b>ELABORO</b>	Andrés Lozano
<b>REVISO</b>	Andrés Lozano
<b>APROBO</b>	Andrés Lozano

### ***Precio de venta***

<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>	
COSTO UNITARIO MATERIALES	\$ 620.000
COSTO UNITARIO MANO DE OBRA	\$ 30.000
COSTO UNITARIO CIF	\$ 30.000
<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>\$ 680.000</b>

**\$680.000 X 15% = \$802.000**

## **20. Prototipo**

### **Características del producto o servicio**

Las características del producto están enfocadas a la realización de un MockUP del sitio oficial de AmloSystem en la web [www.amlosystem.com](http://www.amlosystem.com) en el mismo se podrá observar en detalle las funcionalidades y servicios con los que contaría este sitio Web al igual que los diferentes menú de navegación que tendrías los clientes en el momento de navegar por el mismo.

## **Características del prototipo**

En la elaboración del prototipo se utilizaron dos herramientas fundamentales, la primera fue una herramienta para diseñar mockups llamada <https://www.lucidchart.com/> en donde se pudieron diseñar diferentes imágenes de como queríamos diseñar nuestro sitio Web, los diferentes menús de navegación y vistas principales, adicional a esto y al no contar con presupuesto suficiente para pagar un dominio en internet optamos por realizar un prototipo inicial en WIX <https://es.wix.com/> en donde pudimos diseñar un prototipo funcional al cual se puede acceder desde cualquier lugar en la web <https://andreslozanoco.wixsite.com/amlossystem> lo único es que no contamos con un dominio propio pero para la etapa del prototipo nos pareció adecuado y funcional.

## **Interacción con el cliente**

La interacción entre el prototipo y los clientes se dará a través de internet, los clientes pueden ingresar al sitio web <https://andreslozanoco.wixsite.com/amlossystem> y navegar por los diferentes menús, observar la paleta de colores, escribir alguna sugerencia al correo [servicioalcliente@amlossystem.com](mailto:servicioalcliente@amlossystem.com) o enviarnos un WhatsApp al número relacionado en el sitio web.

## **Evidencia del prototipo**

A continuación se puede detallar los Mockup realizados a través de la herramienta web <https://www.lucidchart.com/> adicional a esto se puede ingresar directamente al sitio web <https://andreslozanoco.wixsite.com/amlossystem> para la validación correspondiente

Comuníquese con nosotros: 314829544 - 3332945

ENVÍOS GRATUITOS NACIONALES | COMPRA FÁCIL Y 100% SEGURA

Categorías - RTX 2060

CATEGORÍAS TIENDA EQUIPOS ARMADOS PORTÁTILES LISTA DE PRECIOS BLOG MI CUENTA

**AMLO**

**Un procesador para renderizarlo todo**

Ataca con 64 núcleos innovadores, el procesador para computadores de escritorio más potente del mundo hará que el tiempo de renderización sea una cosa del pasado.

**AMD RYZEN THREADRIPPER**

**AMD RYZEN THREADRIPPER**

CPU RAM GPU GABINETE SSD MONITOR CÁMARA WEBCAM TECLADO MOUSE TABLET SMARTPHONE PUNTA DE IMPRESORA

Comuníquese con nosotros: 314829544 - 3332945

ENVÍOS GRATUITOS NACIONALES | COMPRA FÁCIL Y 100% SEGURA

Categorías - RTX 2060

CATEGORÍAS TIENDA EQUIPOS ARMADOS PORTÁTILES LISTA DE PRECIOS BLOG MI CUENTA

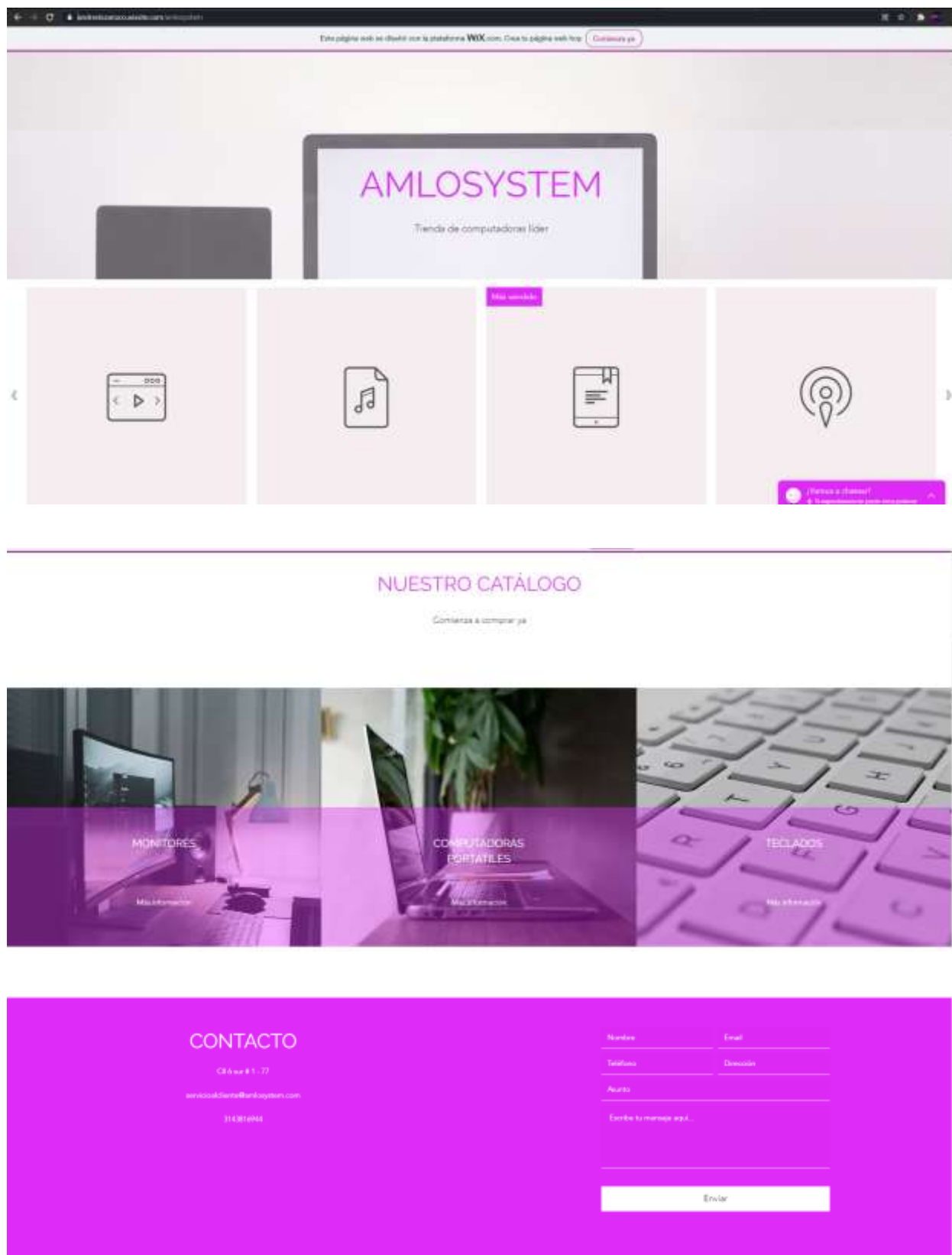
PC Y TORRES

Filtros Ordenar por precio... Mostrar 12

CATEGORÍAS DE PRODUCTOS

- Procesadores
- Motherboards
- Memorias RAM
- Tarjetas de Video
- Discos Duros
- Fuentes
- Gabinets
- Disquetes
- Mouse
- Teclados
- Refrigeración
- Monitores
- PCs y Torres**
- Gamers
- Periféricos

PC GAMER PRO 3.0	PC MATA CONSOLAS 2.0	PC GAMER LEGENDARIO	PC GAMER EXTREMO
\$4.990.000	\$2.750.000	\$3.773.000	\$4.940.000





## 21. Modelo Running Lean de la empresa AMLOSYSTEM

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes
<p>Personas de los estratos 1 y 2 de la ciudad de Bogotá no tienen una alternativa para adquirir equipos de cómputo a precios justos y de calidad con alternativas de pago diferente a pagos de contados, T crédito y/o débito.</p>	<p>1. Planes de ahorro para adquirir productos 2. Asesoría personalizada. 3. Diferentes canales digitales y presenciales de atención.</p>	<p>AmloSystem busca llevar de forma cómoda y factible productos de tecnología por medio de un mecanismo de ahorro a corto y mediano plazo por medio de atención personalizada a través de nuestros canales digitales y presenciales.</p>	<p>Lo que nos hace especiales es entender que hay sectores que no pueden comprar producto de forma tradicional por eso ofrecemos nuevas alternativas de compra de productos por medio de nuestro canal de ahorro.</p>	<p>Nuestro segmento objetivo de clientes está focalizado en los estratos 1 y 2 de la ciudad de Bogotá, este sector tiene una gran oportunidad de mercado y está abandonado por las grandes superficies que se enfocan en cliente con mayores ingresos y formas de pago "tradicionales", nosotros buscamos ofrecer una alternativa de ahorro en el corto y mediano plazo para la adquisición de nuestros productos.</p>
	<p><b>Métricas Clave</b></p> <p>Lo principal es saber a qué se dedican nuestros clientes ya que muchos son trabajadores informales y que es lo que realmente necesitan en sus vidas y en las vidas de sus familias a nivel de tecnología.</p>		<p><b>Canales</b></p> <p>Nuestros clientes tienen varios canales para interactuar con nosotros y nuestros productos: Pagina Web, aplicación móvil y también la atención en nuestros puntos físicos.</p>	
<p><b>Estructura de costos</b></p> <p>Encontramos costos fijos como el pago de arriendo de los locales comerciales, el pago de la nómina y el pago del dominio del sitio Web adicional a esto tenemos que tener un inventario actualizado el cual puede estar entre costos fijos y variables ya que al ser</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Nuestra principal fuente de ingresos va a ser la venta de nuestros productos, accesorios y repuestos, esto nos va a permitir todos los costos y gastos presentados y poder recuperar las inversiones iniciales realizadas en AmloSystem.</p>		

productos importados puede variar su valor de acuerdo al TRM del día, adicional a esto hay otros costos variables como el pago de distribuidores, promociones y posicionamiento digital y campañas adicionales con marcas amigas.	
---	--

## 22. Validación ideas de negocio

### Objetivo de la investigación

Para poder definir de forma clara el objetivo de la investigación nos hicimos la siguiente pregunta ¿Las personas de estratos 1 y 2 de la ciudad de Bogotá tienen acceso de forma fácil y con métodos de pago no tradicionales a productos tecnológicos como equipos de cómputo y afines?, esta pregunta focaliza nuestra investigación en poder conocer por que las personas pertenecientes a estos sectores de la población se le dificulta el acceso a equipo de tecnología.

### Tipo de Investigación

El tipo de investigación por el que nos decantamos fue Cuantitativa ya que podemos tener un muestreo más amplio y con más participantes de acuerdo a esto decidimos crear una encuesta la cual se va a aplicar de manera presencial ya podremos sacar unas estadísticas, tablas y graficas que nos den una visión más clara del panorama y nos ayuden a resolver nuestro objetivo de investigación.

## **Tamaño de la muestra**

Para la aplicación de esta muestra decidimos enfocarnos en una de las localidades más grandes de la ciudad de Bogotá en donde el 90% de la población pertenece a los estratos 1 y 2 esta aplicación de la encuesta se dio en barrios entre los que se encuentran (La Castaña, San Cristóbal, La Gran Colombia, La Victoria, Buenos Aires, Las Mercedes y San Blas). Tenemos como objetivo realizar un mínimo de 70 encuestas y un máximo de 200 ya que, por temas de tiempo, personal y el tema trascendental de la pandemia se complica poder realizar este tipo de actividades a un ritmo rápido, aunque creamos una encuesta con ayuda de la plataforma Google forms las encuestas fueron llenadas por personas afines a Amlosystem ya que el público objetivo en su mayoría no tiene acceso a la tecnología de una forma fácil y en muchos de los casos no sabe utilizarla.

## **23. Tabulación y análisis de la información**

Después de aplicar la respectiva encuesta pudimos darnos cuenta de que muchas de las respuestas coincidían con los indicadores que arrojaban nuestras investigaciones previas, a continuación, relacionamos la encuesta en detalle, sus diferentes respuestas y análisis de cada una por medio de graficas:

### **Encuesta:**

## Formulario sin título

ENCUESTA AMLO SYSTEM

¿Para usted que es un computador o equipo de computo? \*

- Un dispositivo de tecnología para trabajar, estudiar y acceder
- Un dispositivo que sirve para Jugar
- No sabe, no responde

¿Cuántos computadores tiene actualmente en su hogar? \*

- 3
- 2
- 1
- 0

Pregunta \*

- ¿Que tan fácil es acceder a un equipo de computo para usted?
- Muy facil
- Facil
- Dificil
- Muy dificil



¿Cuál es la principal causa para no poder acceder de forma fácil a un equipo de computo? \*

- Dinero
- Proveedor confiable
- Métodos de pago diferentes a los tradicionales
- No tengo problemas para acceder a este tipo de tecnología

¿Usted piensa que un equipo de computo puede cambiar la vida de las personas de forma positiva? \*

Sugerencias: [Añadir todas](#) | [Sí](#) [Tal vez](#)

- Si
- No

¿Cómo esta conformado su núcleo familiar? \*

- Hijos y compañero sentimental
- Soltero/a
- Papas
- Madre, Padre soltero

¿Si usted tiene hijos considera que un computador podría cambiar de forma significativa la vida académica de ellos? \*

Sugerencias: [Añadir todas](#) | [Sí](#) [Tal vez](#)

- Sí
- No

¿Considera usted que teniendo un computador en casa puede acceder a nuevas oportunidades de empleo? \*

Sugerencias: [Añadir todas](#) | [Sí](#) [Tal vez](#)

- Sí
- No

¿Si a usted le ofrecieran pagar un equipo de computo ahorrando mes a mes hasta completar su valor sin intereses usted lo haría? \*

Sugerencias: [Añadir todas](#) | [Sí](#) [No](#) [Tal vez](#)

- Si lo haría
- Lo pensaría
- No lo haría

...

Pregunta

Varias opciones
 ▼

¿Conoce usted una tienda confiable y segura de venta de equipos de computo diferentes a ... ✕

Sí ✕

No ✕

Añadir opción o [añadir respuesta "Otro"](#)

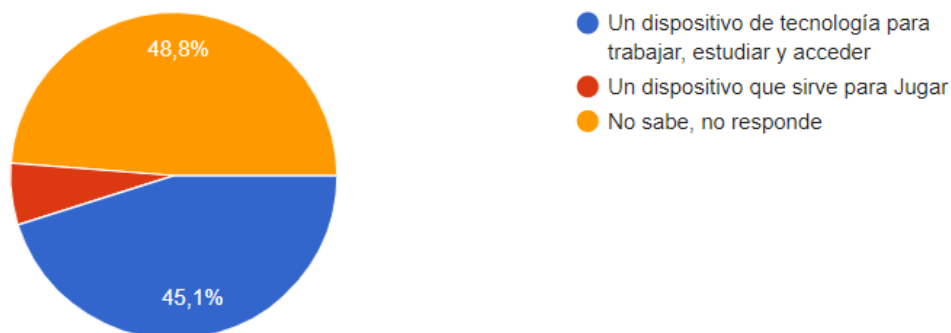
Obligatorio

⋮

## Análisis de cada pregunta:

¿Para usted que es un computador o equipo de computo?

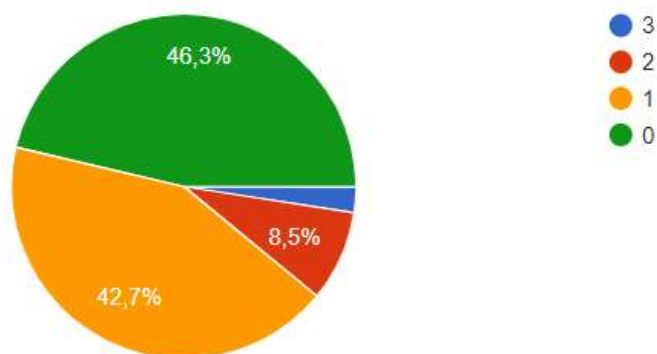
82 respuestas



Observamos que la mayoría de las personas encuestadas carecen de conocimiento de lo que es un equipo de cómputo.

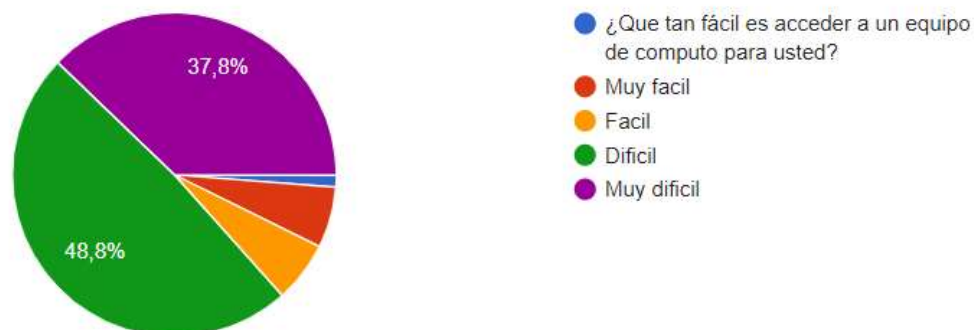
¿Cuántos computadores tiene actualmente en su hogar?

82 respuestas



En la mayoría de los hogares que pertenecen a sectores 1 y 2 de carecen de un equipo de cómputo en sus hogares o por mucho tienen 1 haciendo clara y visible la situación de desigualdad de muchos hogares en cuanto a la tecnología.

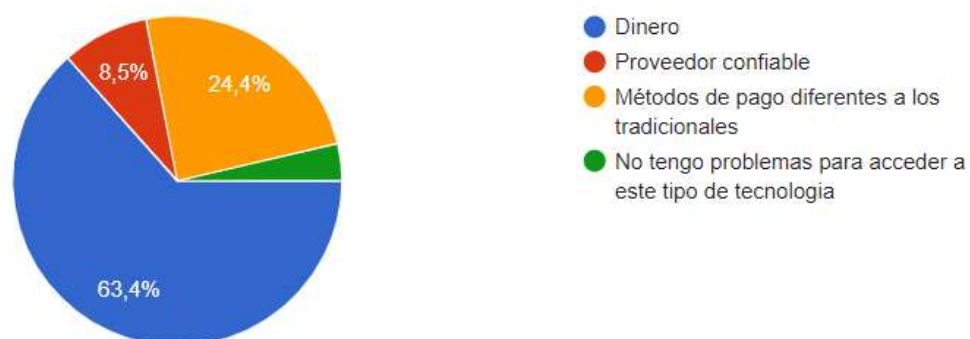
82 respuestas



Para muchas personas es complicado acceder a este tipo de tecnología lo cual impacta de una manera significativa en los hogares en ámbitos como el escolar y el laboral.

¿Cuál es la principal causa para no poder acceder de forma fácil a un equipo de computo?

82 respuestas

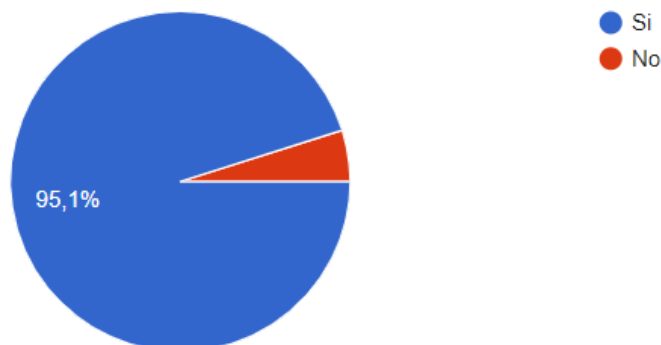


Para muchas personas la principal causa de no poder acceder a un equipo de cómputo es el dinero y los métodos de pago tradicionales, por lo cual muchas de estas personas pueden tener una parte del dinero, pero al no cotar con mecanismos de ahorro o separación lo que hacen es invertir este dinero en otras cosas y alejarse de la posibilidad de tener un equipo de computo en sus casas.



¿Usted piensa que un equipo de computo puede cambiar la vida de las personas de forma positiva?

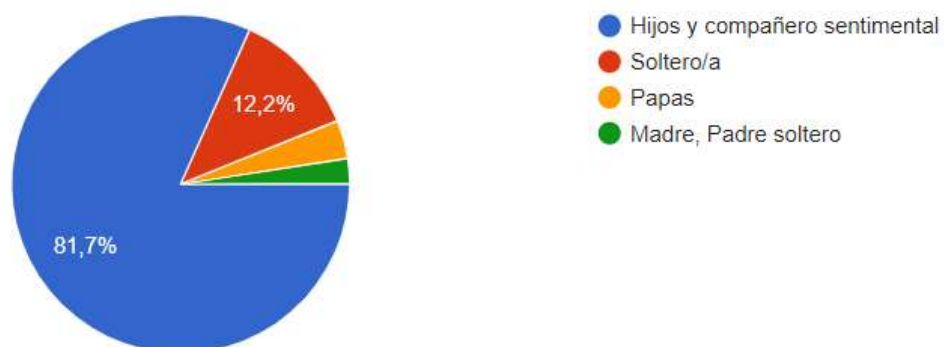
82 respuestas



La mayoría de los encuestados saben que un equipo de cómputo en nuestros días es fundamental para poder estar en la misma igualdad de condiciones a otros sectores de la población en diferentes ámbitos como el académico y laboral.

¿Cómo esta conformado su núcleo familiar?

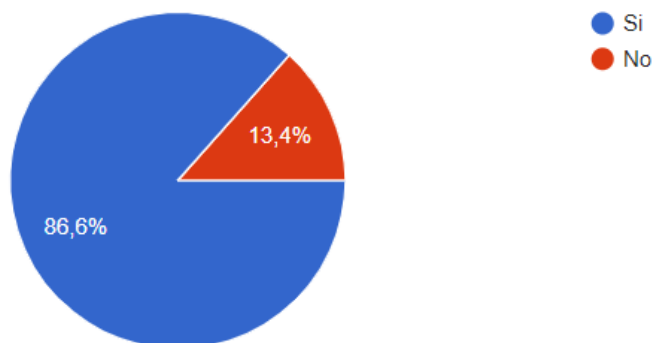
82 respuestas



La mayoría de encuestados y encuestadas conforman un grupo familiar con hijos y compañeros sentimentales lo cual hace que se preocupen mucho por poder tener en sus casas dispositivos tecnológicos que les den una mejor calidad de vida.

¿Si usted tiene hijos considera que un computador podría cambiar de forma significativa la vida académica de ellos?

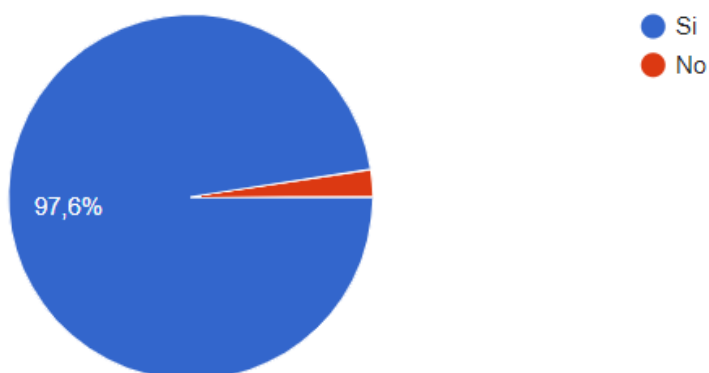
82 respuestas



La mayoría concuerda en que un dispositivo de computo es esencial y significativo en la vida y entorno académico de sus hijos y que puede hacer una diferencia significativa en el futuro de sus hijos.

¿Considera usted que teniendo un computador en casa puede acceder a nuevas oportunidades de empleo?

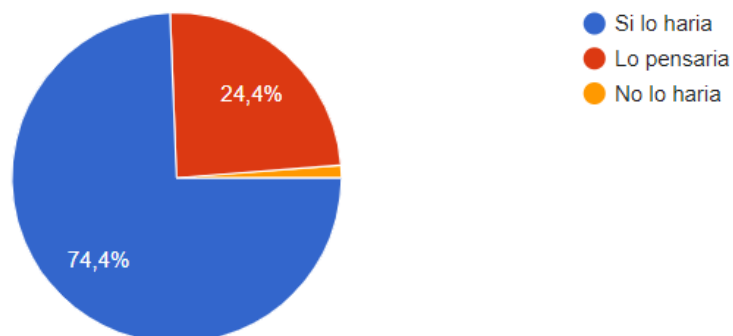
82 respuestas



La mayoría de encuestados están de acuerdo que el mundo ahora tiene un panorama diferente y por lo mismo plantea nuevos paradigmas y retos frente a los temas laborales.

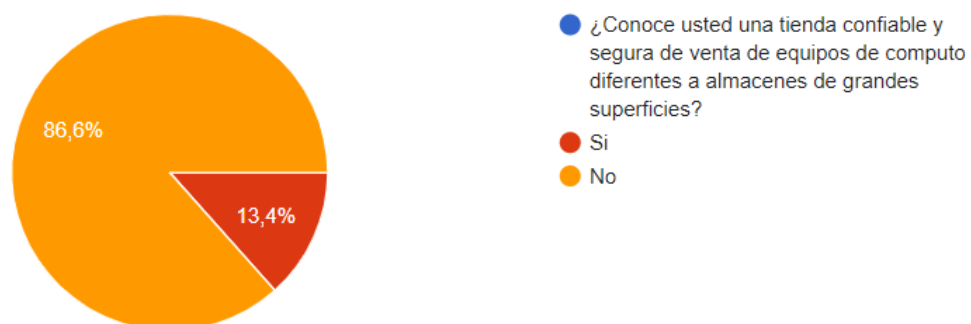
¿Si a usted le ofrecieran pagar un equipo de computo ahorrando mes a mes hasta completar su valor sin intereses usted lo haría?

82 respuestas



Muchas personas son conscientes de que pueden tener una parte del dinero, pero al no tenerlo completo descartan la idea de poder acceder a un terminal de cómputo, por eso la idea de que mes a mes puedan pagar un dispositivo es altamente atractiva.

82 respuestas



La mayoría de personas solo conocen las grandes superficies para poder adquirir un equipo de computo y otras cuentan con sitios como Unilago o el centro de alta

tecnología, pero ninguno de estos ofrece unas opciones diferenciales como AmloSystem.

## **24. Lecciones aprendidas y recomendaciones**

Este ha sido un camino largo, con muchos retos y expectativas, en mi caso personal he podido aprender muchísimas cosas a través de este proceso educativo, desde casos muy representativos en el mercado, grandes ejemplos de industrias exitosas lo cual me hizo reflexionar en la forma en como pensaba antes de emprender este reto, gracias a las retroalimentación sobre el proyecto pude darle un enfoque mucho más objetivo y específico, aprendí que no se puede acaparar todo el mercado ni ofrecer todas las soluciones muchos problemas, sino enfocarse en determinada situación y ver la mejor manera de poder resolverlo. Aún hay muchos retos por alcanzar en esta etapa y esto que hemos logrado hasta el momento es solo la punta del iceberg ya que en un futuro no muy lejano se avecinan muchos más retos y oportunidades para demostrar que este tipo de proyectos son funcionales y viables y que con dedicación y compromiso se pueden llegar a convertir en algo tangible y real, en algo que aporte de manera significativa a la sociedad, creados de empleo y oportunidades que es lo que tanto le hace falta a nuestra sociedad colombiana.

## 25. Bibliografía

- Actualícese. (2020). *Exclusión del IVA para computadores y celulares existía antes del Decreto Ley 682 de 2020*. Recuperado de <https://actualicese.com/exclusion-del-iva-para-computadores-y-celulares-existia-antes-del-decreto-ley-682-de-2020/#:~:text=A%20trav%C3%A9s%20del%20Decreto%20Legislativo,del%20IVA%20todo%20el%20a%C3%B1o.>
- Contreras, V. ( 2020, 6, abril). *Sector TIC aportó 3.6% del valor agregado de Colombia en 2019*. Dpl news. Recuperado de <https://digitalpolicylaw.com/sector-tic-aporto-3-6-del-valor-agregado-de-colombia-en-2019/#:~:text=En%202019%2C%20el%20sector%20de,puntos%20porcentuales%20respecto%20a%20lo>
- Velasco, J. Vispal, M. (2015). Impacto en Colombia de la expansión del Acuerdo sobre la Tecnología de la Información de la Organización Mundial del Comercio. Revista Instituto Colombiano de Derecho Tributario N° 73. Bogotá. Colombia.
- El colombiano. (2019). *El mapa de los estratos en las grandes ciudades de Colombia*. Recuperado de <https://www.elcolombiano.com/negocios/economia/el-mapa-de-los-estratos-en-las-grandes-ciudades-de-colombia-EM10855643>
- Secretaria Distrital de Planeación. (2018) *Marco territorial de la lucha contra la pobreza extrema para Bogota D.C*. Recuperado [http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/marco\\_territorial\\_de\\_la\\_lucha\\_contra\\_la\\_pobreza\\_extrema\\_para\\_bogota\\_2018\\_0.pdf](http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/marco_territorial_de_la_lucha_contra_la_pobreza_extrema_para_bogota_2018_0.pdf)

- Rueda. P. (2019, 3 Diciembre). Asi viven lo Bogotanos. *Metro cuadrado.com*. Recuperado de <https://www.metrocuadrado.com/noticias/actualidad/asi-viven-los-bogotanos-3774>
- Cifuentes. V. (2019. 21 de Marzo) Lenovo, HP y Asus tienen 49,7% del mercado de computadores en Colombia. *La Republica*.<https://www.larepublica.co/empresas/lenovo-hp-y-asus-tienen-497-del-mercado-de-computadores-en-colombia-2842316>
- Systems Web.Net. (2020). Locales Unilago. Bogota. Unilago. Recuperado de <https://unilago.com/locales/?cat=hardware>
- Centro de alta tecnología centro comercial. (2020) Vive! Las tiendas de computadores. Recuperado de <https://www.cat.com.co/computadores>