

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESA DE  
PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y ALQUILER DE SERVIDORES PARA LA COMUNIDAD  
GAMER EN COLOMBIA

CARLOS HERNANDO TELLO RODRÍGUEZ

UNIVERSIDAD EAN  
FACULTAD DE INGENIERÍA, PROGRAMA INGENIERÍA DE SISTEMAS

BOGOTÁ

2013

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESA DE  
PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y ALQUILER DE SERVIDORES PARA LA COMUNIDAD  
GAMER EN COLOMBIA

CARLOS HERNANDO TELLO RODRÍGUEZ

Tutor: Ingeniera Luz Amparo Acosta

UNIVERSIDAD EAN  
FACULTAD DE INGENIERÍA, PROGRAMA INGENIERÍA DE SISTEMAS  
BOGOTÁ  
2013

## AGRADECIMIENTOS

Durante la elaboración de este proyecto, he tenido buenos y malos momentos los cuales de alguna forma u otra tuve que compartir con personas que agradezco hubieran llegado en ese momento tan importante.

Agradezco a mi Papá Luis Germán Tello Pardo por haberme apoyado en todos los aspectos tanto económicos como brindándome consejos a la hora de realizar algún proyecto.

A mi mamá Ruth Rodríguez Perdomo por haberme acompañado en el proceso de elaboración de este proyecto que para ella al igual que para mí, significa un paso importante en mi proceso de convertirme en un Profesional.

A mis maestros que me orientaron en todo el proceso educativo durante toda mi carrera.

**CARLOS HERNANDO TELLO RODRÍGUEZ**

## **DEDICATORIA**

Este proyecto y todo su significado están dedicados especialmente a mis papás y hermano quienes me apoyaron en todo momento y nunca perdieron sus esperanzas en ver hecho mi sueño realidad de convertirme en un Ingeniero con grandes aptitudes.

**CARLOS HERNANDO TELLO RODRÍGUEZ**

## TABLA DE CONTENIDO

<b>AGRADECIMIENTOS</b>	<b>3</b>
<b>DEDICATORIA</b>	<b>4</b>
<b>LISTA DE TABLAS</b>	<b>8</b>
<b>LISTA DE FIGURAS</b>	<b>10</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>CONCEPTO DE NEGOCIO:</b>	<b>3</b>
<b>1. OBJETIVOS</b>	<b>4</b>
<i>Objetivo General</i>	<b>4</b>
<i>Objetivos Específicos</i>	<b>4</b>
<b>2. MERCADO</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Análisis Del Sector</b>	<b>6</b>
2.1.1 <i>Caracterización Del Sector</i>	<b>7</b>
2.1.2 <i>Barreras De Entrada Y Salida</i>	<b>8</b>
<b>2.2 Análisis Y Estudio Del Mercado</b>	<b>8</b>
2.2.1 <i>Tendencias Del Mercado</i>	<b>9</b>
2.2.2 <i>Descripción De Consumidores</i>	<b>10</b>
2.2.3 <i>Riesgos Y Oportunidades De Mercado</i>	<b>11</b>
<i>Riesgos:</i>	<b>11</b>
<i>Oportunidades:</i>	<b>11</b>
<b>2.3 Análisis De La Competencia</b>	<b>12</b>

<b>2.4 Estudio De Precios</b>	<b>13</b>
<b>2.5 Plan De Mercado</b>	<b>14</b>
2.5.1 Concepto Del Producto Ó Servicio	15
2.5.2 Estrategias De Distribución	15
2.5.3 Estrategias De Promoción	17
2.5.4 Estrategias De Comunicación	18
2.5.5 Estrategias De Servicio	20
<b>2.6 Proyección De Ventas</b>	<b>21</b>
<b>3. ASPECTOS TÉCNICOS</b>	<b>27</b>
<b>3.1 Ficha Técnica Del Producto O Servicio</b>	<b>27</b>
<b>3.2 Descripción Del Proceso</b>	<b>27</b>
<b>3.3 Necesidades Y Requerimientos</b>	<b>28</b>
<b>3.4 Plan De Producción</b>	<b>29</b>
3.4.1 Procesamiento De Órdenes	29
3.4.2 Capacidad De Producción	30
<b>3.5 Planes De Control De Calidad</b>	<b>30</b>
<b>3.6 Proceso De Investigación Y Desarrollo</b>	<b>31</b>
<b>3.7 Plan De Compras</b>	<b>36</b>
<b>3.8 Costos De Producción</b>	<b>37</b>
<b>3.9 Infraestructura</b>	<b>38</b>
<b>4. ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES</b>	<b>39</b>

<b>4.1 Análisis Estratégico</b>	<b>39</b>
4.1.1 Misión	40
4.1.2 Visión	41
4.1.3 Análisis DOFA	42
<b>4.2 Estructura Organizacional</b>	<b>43</b>
4.2.1 Perfiles Y Funciones	45
4.2.2 Organigrama	59
4.2.3 Esquema De Contratación Y Remuneración	60
<b>4.3 Aspectos Legales</b>	<b>66</b>
<b>4.4 Costos Administrativos</b>	<b>68</b>
<b>4.5 Gastos De Personal</b>	<b>69</b>
<b>4.6 Gastos De Puesta En Marcha</b>	<b>70</b>
<b>4.7 Gastos Anuales De Administración</b>	<b>72</b>
<b>4.8 Organismos De Apoyo</b>	<b>72</b>
<b>5. ASPECTOS FINANCIEROS</b>	<b>74</b>
<b>5.1 Proyecciones Financieras</b>	<b>74</b>
5.1.1 Supuestos Generales	74
5.1.2 Estado De Resultados	78
<b>5.2 Fuentes De Financiación</b>	<b>81</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>83</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>84</b>

## LISTA DE TABLAS

<i>Tabla 1: Precio por número de Slots en Servidor</i>	13
<i>Tabla 2: Proyección de Ventas año 1 y 2.</i>	22
<i>Tabla 3: Proyección de Ventas año 3 y 4.</i>	23
<i>Tabla 4: Proyección de Ventas año 5.</i>	25
<i>Tabla 5: Capital de Trabajo.</i>	25
<i>Tabla 6: Tabla de Tabulación.</i>	34
<i>Tabla 7: Plan de Compra.</i>	36
<i>Tabla 8: Perfil Gerente General.</i>	46
<i>Tabla 9: Perfil Jefe Operativo.</i>	48
<i>Tabla 10: Perfil Jefe Administrativo.</i>	50
<i>Tabla 11: Perfil Jefe Comercial.</i>	52
<i>Tabla 12: Perfil Coordinador de Soporte Técnico.</i>	54
<i>Tabla 13: Perfil Auxiliar Administrativo.</i>	56
<i>Tabla 14: Perfil Contador.</i>	57
<i>Tabla 15: Esquema de contratación</i>	61
<i>Tabla 16: Salario</i>	65
<i>Tabla 17: Costos administrativos proyectados para el primer año.</i>	68
<i>Tabla 18: Gastos Personal.</i>	69
<i>Tabla 19: Gastos Puesta en Marcha.</i>	71
<i>Tabla 20: Gastos anuales Administración.</i>	72
<i>Tabla 21: Organismos de apoyo.</i>	72



<i>Tabla 22: Calificación de comportamiento de ventas.</i>	76
<i>Tabla 23: Calificación.</i>	77
<i>Tabla 24: Estado de resultados año 1 y 2</i>	78
<i>Tabla 25: Estado de resultados año 3 y 4</i>	80
<i>Tabla 26: CONDICIONES FINANCIERAS</i>	82

## **LISTA DE FIGURAS**

<i>Ilustración 1: Logo</i>	5
<i>Ilustración 2: Estrategia de distribución</i>	17
<i>Ilustración 3: Estrategia de Servicio</i>	21
<i>Ilustración 4: Estrategia de Servicio</i>	28
<i>Ilustración 5: D.O.F.A</i>	42
<i>Ilustración 6: Estructura Organizacional</i>	59

## INTRODUCCIÓN

Los juegos Online (En Línea - Internet) están tomando cada vez más fuerza y el crecimiento de jugadores en esta modo es notorio<sup>1</sup>, sin embargo la única empresa para Colombia que brinda dicho servicio es GAMESERVERS (www.gameservers.com), la cual se encuentra ubicada en Estados Unidos, demostrando problemas en el servicio a causa de la distancia y el lenguaje. En cuanto a la distancia, se presenta el fenómeno de alta latencia, siendo mayor el tiempo de recepción de respuesta por parte del servidor, respecto al lenguaje o idioma en que se pueden realizar peticiones, se encuentra que el servicio de soporte se hace 100% en inglés lo que dificulta la interacción con el cliente hispanohablante.

Por tanto, se llega a la conclusión de crear la empresa GAMING SERVER COLOMBIA que busca brindar soluciones técnicas y profesionales a las necesidades de los jugadores Colombianos, particularmente en los juegos tipo Shooter (Disparos).

La realización de un plan de negocios requiere fundamentalmente un claro diseño de empresa, así como de un análisis de mercado que fundamente la propuesta de valor planteada en el plan de negocios de GAMING SERVER COLOMBIA. Para esto se cuenta con un equipo de estudiantes del programa de ingeniería de sistemas, que recolectarán la información necesaria, la sistematice y genere análisis claros de los datos de un segmento específico de Jugadores.

---

<sup>1</sup> Página MuyInternet [En Línea] Fecha de consulta 22/08/2012. Disponible en <http://www.muyinternet.com/2010/07/21/el-numero-de-jugadores-online-se-incrementa-un-30-desde-2009>.

Se hace necesario identificar la población de jugadores “Online” de nacionalidad colombiana que existen actualmente en el juego de “Call of duty 4”, así como los juegos que utilizan frecuentemente bajo esta modalidad, de igual forma especificar las formas de pago para acceder a los espacios de juego, los precios, tiempos de juego, poder adquisitivo y servicios adicionales que se requieren para prestar el servicio en Colombia y otros lugares de Suramérica.

El presente trabajo da una muestra de la recolección y análisis de información, así como del diseño y desarrollo de la empresa GAMING SERVER COLOMBIA, en el marco del emprendimiento, los fundamentos del mercadeo y la administración, así como de la ingeniería de sistemas, siendo el objetivo generar una experiencia única a los jugadores online partiendo de la constitución de una empresa que brinde soluciones integrales a la comunidad Gamer Colombiana.

## CONCEPTO DE NEGOCIO

Empresa dedicada al alquiler de espacios en servidores para videojuegos Online por medio de un paquete de slots, para que los jugadores puedan entrar a divertirse o armar torneos del videojuego que les interese. Los clientes potenciales son aquellas personas que se conecten por medio del programa XFIRE y que estén interesados en videojuegos ONLINE. El contacto se realizara por medio de Redes Sociales como Facebook o Twitter y del programa XFIRE anteriormente mencionado.

La compañía tiene como valor agregado la trayectoria de 3 años en el sector de los videojuegos y esto ayuda a saber qué necesidades tienen los jugadores en el momento de seleccionar un servicio. Al ser una empresa Colombiana, la latencia será mínima y la experiencia de juego más agradable, además del soporte que será 100% en español.

Los 3 mayores recursos del negocio sería;

- Latencia disminuida considerablemente.
- Conocimiento en el área de los videojuegos.
- Soporte en Español.

## **1. OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Realizar un plan de negocio de la empresa Gaming Server Colombia donde se brinde soluciones integrales a la comunidad Gamer Colombiana formulando servicios de fácil acceso a través de los procesos de instalación, configuración y puesta en marcha de los servicios que generen una experiencia única a los jugadores online.

### **Objetivos Específicos**

- Identificar a través de un estudio de mercadeo, las necesidades y características de la población Gamer Colombiana.
- Establecer la proyección de la empresa en el mercado
- Crear los lineamientos, características institucionales y políticas de la empresa, en el marco de la organización, la ética y la legalidad.
- Formular las características técnicas y operativas del servicio que ofrece la empresa a la Comunidad Gamer.
- Estimar la fundamentación financiera que sustente el desarrollo de la empresa.
- Precisar las políticas de calidad, que permitan la permanente evolución de los procesos administrativos, financieros, técnicos y sociales de la empresa

Ilustración 1: Logo



Fuente: Autor

## 2. MERCADO

### 2.1 Análisis Del Sector

Se aprecia que hay una gran aceptación a nivel mundial en cuanto a videojuegos de cualquier plataforma ya sea Xbox, PlayStation, WII o PC. GAMING SERVER COLOMBIA, se centrará en videojuegos de PC especialmente tipo Shooter y estará centrado en prestar un servicio especialmente para Colombia, disminuyendo así la latencias y retrasos en los juegos de este tipo.

En Colombia, no existe alguna empresa que brinde este servicio, no obstante existen instituciones como el SENA que lo brindan de manera gratuita y solo el 28% de los jugadores lo hacen allí, acorde a la investigación de mercados.

Según un análisis del juego “Call of duty 4<sup>2</sup>”, este es jugado por millones de personas alrededor del mundo.

Según “Gamespot<sup>3</sup>” fue el juego más solicitado en 2010, en servicios en línea, también ratifica los nuevos lanzamientos para este año, con una puntuación de la saga en 9.0.

---

<sup>2</sup> Página Pixfans. [En Línea] Fecha de Consulta: 14-07-2011. Disponible en <http://www.pixfans.com/analisis-de-call-of-duty-4-modern-warfare/>

<sup>3</sup> Página Gamespot. [En Línea] Fecha de Consulta: 16-07-2011. Disponible en <http://www.gamespot.com/call-of-duty-4-modern-warfare/videos/call-of-duty-4-modern-warfare-video-review-6182432/>



Otra apuesta que dentro del sector no se encuentra, son los medios de pago, porque no están muy extendidos, todos pagan con una tarjeta de crédito, sin embargo se puede facilitar el acceso a personas que no posean cuentas con entidades financieras, simplemente en puntos de supermercados de cadena, Baloto entre otros.

Es así que no está muy difundido, en Latinoamérica especialmente, el uso de servidores colombianos para juegos y este sería un nicho de mercado potencial y explotable, dado al estudio de mercados realizado en este plan y dentro de la página Gametracker la cual tiene un listado de posicionamiento de los servidores en el mundo sobre videojuegos Colombia se encuentra en el puesto 1506 por debajo de Argentina (puesto 37<sup>4</sup>).

### 2.1.1 Caracterización Del Sector

El mayor porcentaje de “Gamers” o Jugadores de videojuegos en línea, son personas entre 19 y 23 años según el estudio de mercado. (ver anexo Tabulación Encuesta), siendo un grupo bastante grande y donde se puede sacar provecho para presentarles el servicio de préstamo de servidores en el cual podrán interactuar con personas de otras partes del país, armar campeonatos o simplemente divertirse mientras pasan un rato agradable.

---

<sup>4</sup> Página Gametracker. [En Línea] Fecha de Consulta: 16-05-2013. Disponible en [http://www.gametracker.com/search/cod4/CO/?](http://www.gametracker.com/search/cod4/CO/)

### 2.1.2 Barreras De Entrada Y Salida

En las barreras de entrada, se observan los obstáculos que surgen para poder ingresar dentro del mercado y dentro del proyecto, los más relevantes son:

- Gasto de la Inversión.
- Publicidad.
- Lealtad por parte de los consumidores.

En las barreras de salida, veremos los obstáculos que pueda tener en el momento que quiera salirme del mercado en el que entré, y los más relevantes son:

- Credibilidad de la empresa.
- Gasto en capacitaciones para el nuevo sector donde vaya a desempeñar.

## **2.2 Análisis Y Estudio Del Mercado**

En la actualidad los juegos tipo “Shooter” han empezado a incrementar su popularidad en el mercado, esto debido a que le presentan al usuario una forma de conocer hechos históricos en el progreso de la humanidad, así como eventos o hechos futuristas sacados de la imaginación de los creadores, además de presentarle gran entretenimiento a la hora de participar en las batallas.

Entre los juegos que se encuentran en dicha descripción tenemos: Call Of Duty, Medalla de Honor, Halo, etc.

Estos juegos presentan 2 estilos de juego diferentes, el modo campaña donde el jugador avanza de acuerdo a la historia presentada por el juego, y el segundo modo de juego presentado es el “online”, donde el jugador puede participar en batallas contra otras personas además de realizarlo en el escenario de su elección.

Actualmente en Colombia el acceso a estos juegos se da mediante la prestación de servicios ofrecidos por la empresa Norteamericana GAMESERVERS<sup>5</sup> “<http://www.gameservers.com/>”, una empresa que ofrece muchas facilidades de pago, gran variedad de servicios y un gran número de juegos a los que se puede tener acceso desde sus servidores.

Para Colombia este servicio ha sido una salida ineficiente a la creciente demanda de jugadores que se está presentando en el país. Los jugadores han evidenciado un problema que se presenta debido a la distancia de los servidores, ya que estos al encontrarse en el exterior el tiempo de respuesta del servidor o la latencia que presenta es muy alta, y esto hace que la experiencia en el juego se vea un poco opacada, lo que afecta la emoción dentro del juego. Otro factor a tener en cuenta es el soporte que se presenta a los clientes. Este es brindado 100% en inglés y para muchos colombianos esto es una desventaja ya que no se tiene dominio total sobre dicho idioma.

### 2.2.1 Tendencias Del Mercado

---

<sup>5</sup> Página Gameservers [En Línea] Fecha de Consulta: 03-09-2011. Disponible en <http://www.gameservers.com/>

"En 2012 las ventas de videojuegos en el mundo superarán los 21 billones de dólares. La fiebre por las consolas es cada vez más alta entre los jóvenes y el diseño de los nuevos juegos ha hecho que ésta también haya contagiado a padres y abuelos. Sentarse frente a una pantalla a competir en una carrera de carros, a correr una maratón o a enfrentarse en un ring de boxeo, se ha convertido en una actividad familiar cada vez más común en los hogares colombianos<sup>6</sup>."

["http://elespectador.co/impreso/videojuegos/articuloimpreso-222566-el-gamer-colombiano"](http://elespectador.co/impreso/videojuegos/articuloimpreso-222566-el-gamer-colombiano).

Los videos jugadores o "Gamers" a nivel mundial están creciendo cada día más, por lo tanto, la tendencia del mercado de servidores cada día va a crecer más y esto supone para mi proyecto una ventaja ya que se puede sostener en el mercado por mucho tiempo.

### 2.2.2 Descripción De Consumidores

Estudiantes, Universitarios y Trabajadores que tengan un computador con Características razonables para poder jugar vía Internet. Las características mínimas de los computadores para poder jugar estos tipos de juegos son las siguientes:

#### **Requisitos mínimos<sup>7</sup>:**

Sistema Operativo: Microsoft Windows Vista y Windows 7 (Windows 95/98/ME/2000 no son compatibles)

---

<sup>6</sup> Página Elespectador [En Línea] Fecha de Consulta: 07-09-2011. Disponible en <http://elespectador.co/impreso/videojuegos/articuloimpreso-222566-el-gamer-colombiano>

<sup>7</sup> Página 3djuegos [En Línea] Fecha de Consulta: 10-09-2011. Disponible en <http://www.3djuegos.com/juegos/requisitos/4668/call-of-duty-modern-warfare-2/>

Micro Procesador: Intel Pentium 4 3.2 GHz o AMD Athlon 64 3200+ o superior

Memoria: 2 GB RAM

Tarjeta Gráfica: 256 MB de NVIDIA GeForce 6600GT o superior, o ATI Radeon 1600XT o superior

DirectX: Microsoft DirectX(R) 9.0c

Disco Duro: 12GB de espacio libre en disco

Sonido: Tarjeta de sonido 100% compatible con DirectX 9.0c

Internet: Se requiere conexión para activar el videojuego.

### 2.2.3 Riesgos Y Oportunidades De Mercado

Riesgos:

- Que al ser una empresa nueva no tenga gran acogida por los usuarios ya que estarán involucrando dinero en el momento de alquilar estos servicios.
- Al no tener alto renombre puede que los proveedores no deseen prestarnos los servicios.
- Que los servidores no soporten la gran demanda de usuarios conectados.

Oportunidades:

- Ser la primera empresa formal de Colombia con la prestación de servidores para juegos.
- Dar a conocer la empresa a nivel nacional por la excelente confiabilidad a la hora de pagar por nuestros servicios.

- Ser una empresa innovadora en el mercado Colombiano.
- Con oportunidades de expansión por Latinoamérica

### **2.3 Análisis De La Competencia**

La competencia número 1 es la empresa GAMESERVERS de Estados Unidos que presta el servicio de alquiler de servidores para los juegos tipo “Shooter” como Call Of Duty , Battlefield Bad Company<sup>8</sup>, Counter strike<sup>9</sup>. Entre otros.

Su sistema de pago es por medio de tarjetas de crédito y se paga en dólares. De igual modo es una empresa seria y confiable. El único inconveniente hacia Colombia es que al estar ubicada en Estados Unidos, la Latencia (Que es el tiempo o lapso necesario para que un paquete de información se transfiera de un lugar a otro. ésta, junto con el ancho de banda, son determinantes para la velocidad de una red). <http://www.alegsa.com.ar/Dic/latencia.php> es muy alta y genera mucho LAG haciendo que sus usuarios colombianos paguen por un servicio donde la calidad no va a ser perfecta. Sus servidores son 24/7 dando disponibilidad las 24 horas al día.

Otro inconveniente que presentan es que su soporte técnico es 100% dirigido en ingles y esto presenta un problema para muchos colombianos ya que su inglés no es tan bueno.

---

<sup>8</sup> Página Battlefieldbadcompany [En Línea] Fecha de Consulta: 11-09-2011. Disponible en <http://www.battlefieldbadcompany2.com/agegate>

<sup>9</sup> Página CounterStrike [En Línea] Fecha de Consulta: 11-09-2011. Disponible en <http://www.cscoservers.com/>

Dado esos inconvenientes me di a la tarea de pensar un medio donde poder suplir esas necesidades de los usuarios y salió la idea de *Colombia Gamers COD*.

## 2.4 Estudio De Precios

El precio estándar por slot<sup>10</sup> de juego individual oscila entre \$1461 y \$7450 pesos Colombianos, a la TRM de 1850, en los slot de juego grupal, se alquila un espacio virtualizado de servidor y los precios varían por paquete de slot comprados Véase tabla 1, según <http://www.gameservers.com/>, el cual es el principal competidor y podría considerarse único dado a que es donde la mayor parte de usuarios en Bogotá se conectan.

### Tabla 1: Precio por número de Slots en Servidor

Cada partida se debe realizar con mínimo 10 jugadores, por eso el número mínimo de slots debe ser de 10 ya que bajo esta condición, se obliga a crear equipos para comprar el espacio en el servidor.

---

<sup>10</sup> Página Informaticamoderna [En Línea] Fecha de Consulta: 20-08-2011. Disponible en [http://www.informaticamoderna.com/Ranur\\_exp.htm](http://www.informaticamoderna.com/Ranur_exp.htm)

Número de slots	Precio
10	\$ 4.315
15	\$ 7.578
25	\$ 12.168
50	\$ 22.878
100	\$ 38.178
150	\$ 53.478
200	\$ 68.778
250	\$ 91.728

**Fuente: Autor.**

Estos precios están basados en que un “hosting” del “Outsourcing” cobra aproximadamente por un servidor en “Collocation” 2’200.000 de pesos mensuales y el canon de arrendamiento con un canal inicial de 20 Mbps, cuesta alrededor de 3’200.000, en total el Outsourcing cobra \$5.400.000, más la distribución de los pines los cuales las entidades nos cobran \$250 pesos por transacción que se realiza en sus instalaciones, a excepción de PSE y tarjetas de crédito, aproximadamente se necesitaría tener en la media de precio de ventas de slots individuales por \$4315, en la cantidad aproximada de 1213 usuarios mensuales, por ende en el primer mes de lanzamiento daremos completamente gratis dos slot por el precio de uno, y dependiendo de la demanda y clientes preferenciales, daremos 15 días de jugabilidad gratuita.

## 2.5 Plan De Mercado



### 2.5.1 Concepto Del Producto Ó Servicio

Se brinda un servicio de alquiler de slots para juego “online” de juegos tipo “Shooter”, con diferente variedad, interconectando a jugadores de diferentes latitudes, pero enfocándonos en el segmento de “Gamers” colombianos.

Este slot es brindado ya sea por partida, número de jugadores, a lo que se le llama slot grupal, tiempo de conexión o renta mensual, dependiendo de los slot que se alquilen el usuario podrá gastarlos cuando lo desee puesto que el servicio estará disponible 24 horas por 365 días al año, a cada usuario se le reservan un ancho de banda de 256 Kbps a 512 Kbps para su conexión, esto asegura que la experiencia de juego sea real y sin retrasos (LAG), ó cuelgues, dado a que el servicio será prestado en Bogotá, la latencia de la red es menor a comparación de un servidor de otro país fuera de Latinoamérica y el caribe, este es de consumo intermedio, dado a que tiene que comprar un pin para acceder al servicio y este a su vez es prestado por un “Outsourcing” subcontratado por *Colombia Servers COD*.

### 2.5.2 Estrategias De Distribución

Una de las fuentes de distribución serán principalmente a través de la pagina Web de la empresa, también se empezarán a distribuir entre la comunidad “Gamer” vales con pines gratuitos para alquiler. Se necesita antes, realizar convenios con los almacenes de cadena para el pago en sus cajas de pines, como Codensa, con los ISP de Colombia, para que un “Gamer” pueda

contratar su ancho de banda necesario y su renting mensual a través de la factura, también se habilitará el pago a través de PSE <sup>11</sup>y Tarjeta de crédito.

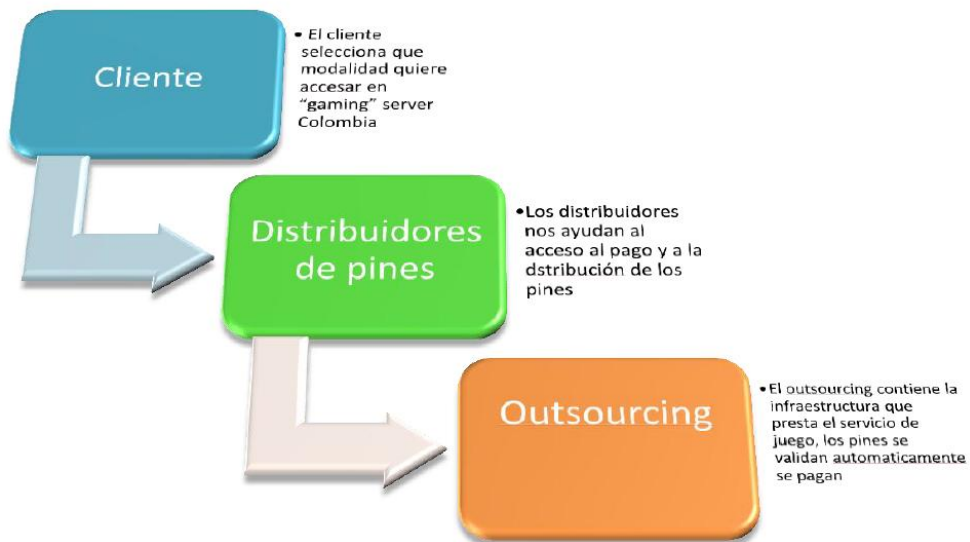
En cuanto a la segmentación se realizará principalmente en Bogotá, para continuar con las ciudades importantes como Medellín, Barranquilla, Cartagena, Santamara, Cali y Bucaramanga, estos departamentos porque son los que mayor concentración tienen y en Bogotá dado a que hay un gran nicho de mercado en el área metropolitana, esto se debe a que los “Gamers” pueden adquirir más fácil y económicamente el Hardware requerido para la jugabilidad “online” y porque la cobertura de banda ancha es masificada.

El canal de venta será a través de terceros a los cuales los usuarios les pagan para que los distribuidores faciliten la compra del pin de juego, a su vez este recaudo va a parar a cuentas corrientes de la empresa, véase Figura 1

---

<sup>11</sup> Página PSE [En Línea] Fecha de Consulta: 05-11-2011. Disponible en <https://www.pse.com.co/>

## Ilustración 2: Estrategia de distribución



**Fuente: Autor**

Otra estrategia de distribución es ir a los concursos de "Gamers", campus party, presentación en revistas y páginas de videojuegos, el principal lanzamiento se realizará en el campus con apoyo de futura networks.

### 2.5.3 Estrategias De Promoción

La empresa, tendrá como prioridad mantener informados y contentos a los clientes fijos y que hacen compras constantes de los servicios. Para esto se hará promociones mensuales a los 5 mejores compradores dándole puntos por comprar y después de cierta cantidad de puntos se le enviará vía correo electrónico una notificación informándole que se gana 1 mes gratis con la cantidad de slots que compra normalmente.

Esto hará que la gente se interese más por llegar a estar dentro de los 5 mejores compradores y así poder estar beneficiados con la promoción.

La generación de estas motivaciones hará que suceda:

- Mayor cantidad de compradores.
- Motivación y estabilidad por parte de los usuarios.
- Hacer que la gente prefiera esta empresa y atraiga mas compradores.
- Generar comentarios por parte de la comunidad Gamer dentro de los servidores de juegos.

De esta manera, la empresa podrá atraer mayor cantidad de clientes y estar ubicada dentro del ranking de las mejores.

#### 2.5.4 Estrategias De Comunicación

Los medios más costosos son las publicaciones en diarios y revistas en circulación en Colombia, donde traten el tema de “Gamers”, la utilización del medio principal serán las redes sociales, las cuales en términos son gratuitas, pero también pondremos banners en los diarios más importantes de consulta “online”, como lo son el tiempo, el espectador, también en Facebook, cnet y PC world, dado a que son los medios que más consultan los “Gamers” Colombianos.

Otra estrategia de comunicación del producto, como principalmente es Bogotá, es realizar un lanzamiento masivo en el Campus Party con el apoyo de telefónica ó futura networks, dado a que ellos son los organizadores del evento, en donde se dará inicio a un pabellón exclusivo para los Campuseros que quieran probar la jugabilidad que Brinda *Colombia Servers COD*.

Por ende el lanzamiento en un evento de esta envergadura no es costoso, puesto que antes ellos necesitan de patrocinadores, el trato es proveer la infraestructura a los Campuseros, a cambio de un lanzamiento dentro de las instalaciones de Corferias, esto también se hace porque gran cantidad de los “Gamers” y de posibles clientes potenciales se concentran en esta localización, en ese evento específico.

El único costo que habría que pagar es el alquiler por un mes de los servidores del “Collocation” y el uso del canal de banda ancha, en este caso, los servidores se entrelazaran con un “hosting” montado en Corferias, esto saldría por \$7.400.000, más el costo de papelería y banners en internet. El tiempo cobra 1“200.000 por cada semana del banner en su página apareciendo aleatoriamente entre otros, Facebook cobra \$5.000.000, mensual por 500 “clicks”, los cuales incluyen monitoreo, diseño, reporte , afinación de días horas, perfiles a los cuales se muestran, lo cual permite segmentar el tipo de mercado, por edad, localización geográfica,

grupos etc. Los cual garantiza que los visitantes que den “clic” en el banner son los que contienen el perfil básico de cliente potencial.

#### 2.5.5 Estrategias De Servicio

La estrategia de servicio comienza desde la preventa, en donde se le indica al usuario que puede realizar todas las consultas técnicas de manera gratuita, consultando la página Web de la compañía, también participando activamente en foros que diseñaremos entre la comunidad “Gamer” colombiana.

El servicio de postventa, comienza desde la etapa de pago, dado a que el cliente puede tener inconvenientes con la generación y el pago del pin respectivamente, también se brinda un soporte técnico especializado para las fallas que se reportan cuando los jugadores se encuentran activamente, es decir en caso de que se llegue a presentar problemas por el lado de la empresa, es por esto que se tendrá un software capaz de medir los requisitos de usabilidad de la máquina y red del cliente para determinar si es apta para la jugabilidad “online”, de lo contrario, arrojará la información necesaria y dónde el usuario puede optar por jugar con requisitos mínimos o si es necesario hacer un upgrade de hardware o aumento del ancho de banda del canal de comunicación.

El servicio finaliza cuando el slot se agota por tiempo y se necesita renovar la suscripción. Véase Figura 2,

**Ilustración 3: Estrategia de Servicio**

**Fuente: Autor**

**2.6 Proyección De Ventas**

En las tablas 2, 3 y 4 se observa el desglose de las ventas por mes de acuerdo a aquellos en los cuales se considera según la investigación de mercados, que son los de mayor demanda de producto, por eso denotamos los periodos vacacionales, los cuales son los que los “Gamers”

tienen mayor predisposición, también en los pagos de primas en diciembre y a mediados de los años.

**Tabla 2: Proyección de Ventas año 1 y 2.**

Se puede observar, que los meses en que se compra más cantidad de espacios slots en servidores, son Julio y Diciembre ya que son las fechas donde los estudiantes en su mayoría están en vacaciones y dedican más tiempo a la elaboración de torneos de videojuegos. En caso contrario se ve los meses de Noviembre Junio ya que la mayoría están en exámenes finales de semestre o de periodo según sea el caso.

Todo esto basado en supuestos de compras de unidades.



MESES	AÑO 1			AÑO 2		
	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$
Enero	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Febrero	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Marzo	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Abril	7	8832	38.120.833	7	8832	40.026.875
Mayo	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Junio	1	1262	5.445.833	1	1262	5.718.125
Julio	9	11355	49.012.500	9	11355	51.463.125
Agosto	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Septiembre	2	2523	10.891.667	2	2523	11.436.250
Octubre	1	1262	5.445.833	1	1262	5.718.125
Noviembre	1	1262	5.445.833	1	1262	5.718.125
Diciembre	9	11355	49.012.500	9	11355	51.463.125
<b>Total</b>	45	56775	245.062.499	45	56776	257.315.625

Fuente: Autor

Tabla 3: Proyección de Ventas año 3 y 4.

MESES	AÑO 3			AÑO 4		
	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$
Enero	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Febrero	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Marzo	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Abril	7	8832	42.028.219	7	8832	44.129.630
Mayo	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Junio	1	1262	6.004.031	1	1262	6.304.233
Julio	9	11355	54.036.281	9	11355	56.738.095
Agosto	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Septiembre	2	2523	12.008.063	2	2523	12.608.466
Octubre	1	1262	6.004.031	1	1262	6.304.233
Noviembre	1	1262	6.004.031	1	1262	6.304.233
Diciembre	9	11355	54.036.281	9	11355	56.738.095
<b>Total</b>	45	56776	270.181.407	45	56776	283.690.475

**Fuente: Autor**

Tabla 4: Proyección de Ventas año 5.MESES	AÑO 5		
	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$
Enero	3	3785	19.858.333
Febrero	3	3785	19.858.333
Marzo	3	3785	19.858.333
Abril	7	8832	46.336.111
Mayo	3	3785	19.858.333
Junio	1	1262	6.619.444
Julio	9	11355	59.575.000
Agosto	3	3785	19.858.333
Septiembre	2	2523	13.238.889
Octubre	1	1262	6.619.444
Noviembre	1	1262	6.619.444
Diciembre	9	11355	59.575.000
<b>Total</b>	<b>45</b>	<b>56776</b>	<b>297.874.997</b>

**Fuente: Autor**

**Tabla 5: Capital de Trabajo.**

CAPITAL DE TRABAJO		POLITICA EN DIAS	BASE		
Caja y Bancos (Nómina)		30	Sueldos		
Caja y Bancos (Gastos Operativos)		30	Gastos Operativos		
Inventario Materia Prima		30	Compras Anuales		
Inventario productos en procesos		30	Costo de producción		
Inventario Productos terminados		30	Costo de ventas		
Cartera		30	Ventas anuales		
			Total Capital de trabajo		
AÑOS/PESOS \$					
AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
7.367.445	7.524.868	7.685.936	7.850.730	8.076.652	
7.367.445	7.524.868	7.685.936	7.850.730	8.076.652	
5.445.833	21.442.969	22.515.117	23.640.873	24.822.917	
20.180.723	36.492.705	37.886.989	39.342.333	40.976.221	

**Fuente: Autor**

### **3. ASPECTOS TÉCNICOS**

#### **3.1 Ficha Técnica Del Producto O Servicio**

Slot de Juego individual:

Consta de alquilar un espacio de juego, ya sea una sala individual ó común que el jugador seleccione, en donde se brindará acceso a interacción en real time con los usuarios que se encuentren actualmente conectados en ese momento, esto se realiza por mes, por tiempo ó por partida, y se cobra dependiendo si es una sala pública o privada.

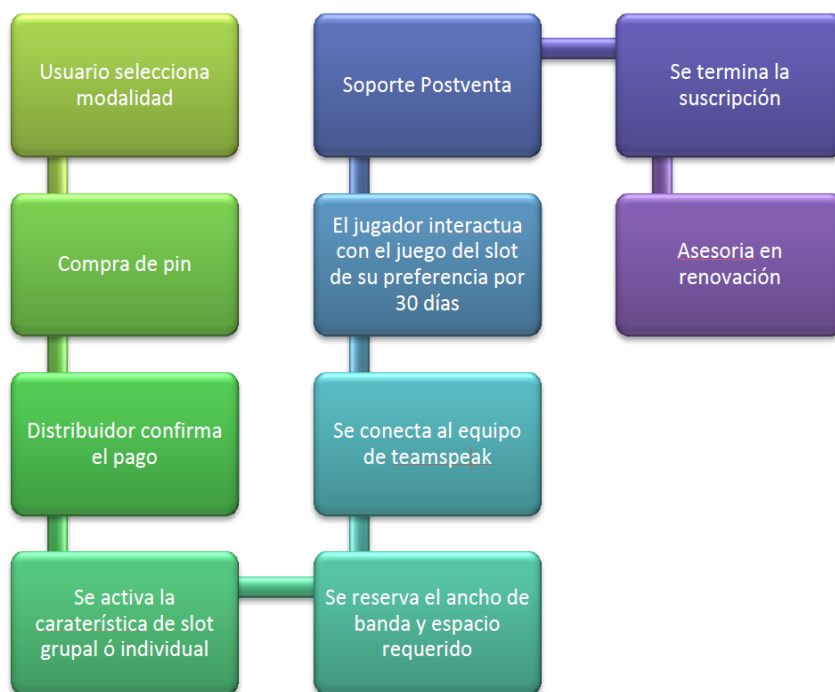
A cada jugador conectado se le reserva un ancho de banda de mínimo 256 Kbps, en donde se adicionará un servicio de Chat por voz y vídeo con los jugadores en tiempo real, esto tendrá una tarifa adicional.

En el Slot de juego grupal, es similar al individual, solamente que no se reserva espacio en salas, si no es un servidor virtualizado dedicado para dicho fin, así aumentando el rendimiento y la exclusividad de los recursos utilizados para dicho fin.

#### **3.2 Descripción Del Proceso**

En la tabla 5 podemos ver el diagrama de la selección del proceso en la cual se describe como se presta el servicio cuando el usuario decide utilizar nuestros servicios de juego “online”.

#### Ilustración 4: Estrategia de Servicio



**Fuente: Autor**

### 3.3 Necesidades Y Requerimientos

Se requiere un “hosting” con 2 “Collocation”s con diferentes “Outsourcing”s, los servidores serán proveídos por “Gaming Server COLOMBIA”. Estos serán unos Servidores de marca Sun FIRE x4170<sup>12</sup> ya que poseen las capacidades de procesamiento adecuado, uno será el principal y el otro la contingencia, pero tendrán sincronizada la información.

Estos deben tener un canal de 12 Mbps, para soportar un máximo de 50 conexiones simultáneas, para un total de 100 usuarios concurrentes.

<sup>12</sup> Página Oracle [En Línea] Fecha de Consulta: 17-05-2013. Disponible en <http://www.oracle.com/us/products/servers-storage/servers/x86/034673.pdf> >

Deben estar ubicados en Bogotá ya que es una ciudad central en Colombia y la transmisión de datos se puede dar por igual para el resto del país, y contar con las licencias respectivas de cada uno de los juegos a ofrecer.

Se necesita mínimo 3 agentes de Call-center al día para prestar el servicio de soporte postventa, dado a que es un servicio 7/24/365.

Para los pagos se necesitan de los distribuidores autorizados de pines, con lo cual se necesitan del pago de la renta por transacción realizada, así mismo con los PSE.

### **3.4 Plan De Producción**

#### **3.4.1 Procesamiento De Órdenes**

La prestación del servicio se realizará por medio de las peticiones de los usuarios y la cantidad de slots a arrendar. Cada orden va dirigida a la persona a cargo de realizar el espacio en ancho de banda y en slots por juego (dependiendo el juego que arrienden).

### 3.4.2 Capacidad De Producción

La empresa dará su lanzamiento vía XFIRE que es donde se concentra la mayor cantidad de jugadores y se hará una presentación gratuita por 15 días para que la gente vaya conociendo la plataforma y la estabilidad en cuanto al modo de juego.

Estos 15 días son el abrebocas para los jugadores ya que podrán disfrutar de estabilidad, cero retrasos (LAG) y una comunidad en su mayoría Colombiana.

### 3.5 Planes De Control De Calidad

Por la necesidad de brindar un servicio 24/7, se deben asignar 2 técnicos en soporte a Servidores los cuales estarán pendientes del buen funcionamiento de estos y poder actuar de forma inmediata en el momento en que surja algún inconveniente.

El Gerente de operaciones junto con sus asistentes, estará pendiente día a día de las quejas, reclamos y peticiones por parte de cada cliente, brindando respuesta inmediata a sus preguntas.

Todos nuestros productos serán licenciados y la empresa contará con gestores de calidad como lo es ISO 9001.



### **3.6 Proceso De Investigación Y Desarrollo**

#### **Estudio de mercados:**

La sociedad se ha dividido en diferentes tipos de culturas que se cierran y solo abren sus puertas a quienes comprenden su estilo de vida (skin-head, gótico, metaleros, punkeros).

Personas como los Gamers suelen ser un poco discriminados como "freaks" o antisociales que solo dedican su tiempo a entablar una amplia relación con su computador y sus amigos virtuales, sin embargo, se ha categorizado mal a estos consumidores que solo encuentran un método de diversión y entretenimiento en los juegos por red.

La meta de la compañía es abrir una puerta hacia la comprensión del mundo de los Gamers facilitando el acceso a este movimiento no solo de los que lo conocen sino también a todos aquellos que quizás no comprenden la visión de entretenimiento online, esperamos que la visión de nuestra población cambie y sea más amplia dejando de lado el típico estereotipo de antisocial por una de un ser normal que disfruta el mundo de los juegos

Esta investigación se realizó en internet, vía "XFIRE" Y TEMSPEAK. Este es un sistema de comunicación con los jugadores en línea, por audio y voz, es de libre acceso. La encuesta arrojó resultados que se pueden detallar en el anexo.

De acuerdo a los resultados se determinaron las siguientes conclusiones:

- El 84% de los encuestados que juegan “online” son de género masculino, en contraste al 16% que son femenino, también se aprecia que dentro de los encuestados, hay un rango importante del 62% que involucra edades de 19 a 23 años, un 24% de 14 a 18 y en un 14% encontramos de 24 a 30 años, lo cual quiere decir que el mayor segmento es mayor de edad y se encuentra dentro de la población laboralmente activa, sin embargo dentro de los encuestados existe un 12% de estrato 2, seguido con la mayor proporción de 46%, con el estrato 3 y al 4 con 32% y con el estrato 5 con un 10%, del estrato 1 no se cuenta y del estrato 6 tampoco, dado que el último juega más videoconsolas y al 1 se le dificulta demasiado el acceso a los servicios y hardware.
- Por razones obvias se ve que todos los encuestados en la página de “XFIRE” y “Teamspeak”, son “Gamers”, dado a que esta plataforma solamente concentra jugadores que están activamente en el medio del juego “online”, también como fue una encuesta que utilizó internet como base, afirmamos que todos los encuestados poseen una conexión a internet, y Todos los jugadores han o juegan en línea.
- Es interesante observar que los días más jugados son los fines de semana viernes, sábados y domingos. Aunque podemos ver que en la semana hay también actividad, esto se debe muy posiblemente a que en estos días son los que más se tiene tiempo y predisposición al juego.

- El proveedor más buscado por los “Gamers” en Colombia es la empresa Gameservers ya que presenta estabilidad y confiabilidad, otro de los más solicitados es el del SENA por ser Colombiano. No obstante se aprecia que el 82% de los encuestados no conoce proveedores de juegos “online” facilitando para esto poder entrar al mercado de forma innovadora.
- El juego más jugado por los “Gamers” es “Call of duty 4”, y es de esperarse dado a que es el que tiene una ponderación mundial, con casi 15 millones de adeptos “online”.
- Los encuestados utilizan Tarjeta de Crédito como forma de pago, por ende da fuerza e idea de ingresar al mercado Colombiano, con formas de pago innovadoras como PSE, Datafono, Baloto entre otros.
- Existe gran variedad entre la gente que estaría dispuesta a pagar entre 10 y 40 mil pesos.
- El rango de precios se basa en un promedio de la principal competencia denotando entre los encuestados, estarían dispuestos a pagar entre 4 y 12 mil pesos sin ningún problema. Finalmente se concluye que hay gran acogida para aceptar una empresa Colombiana que les preste esos servicios.

Para contactar a los encuestados se uso el programa XFIRE que sirve para la conexión directa con los videojuegos.

Tabla de tabulación:

**Tabla 6: Tabla de Tabulación.**

Esta encuesta fue realizada por medio de comunicación con jugadores que se conectan al programa Xfire y Teamspeak 3.

No.	Preguntas
1	Genero
2	Edad
3	Estrato
4	¿Es usted video jugador?
5	¿Posee conexión a Internet?
6	¿Ha Jugado Online?
7	Marque con una X, Cuáles días de la semana usted juega online, puede seleccionar varios
8	¿Con cuál proveedor ha encontrado el mejor servicio de slot para juego online?
9	Califique la experiencia de compra (Relación Costo- Beneficio)
10	Nombre otros proveedores de juego online, que usted conozca.
11	¿Cuál es su juego favorito online tipo Shooter?
12	Califique los siguientes aspectos de su proveedor de juegos online de confianza, de acuerdo a la escala
13	Califique los siguientes aspectos de su proveedor de juegos online de confianza, de acuerdo a la escala
14	¿Cuánto está dispuesto a pagar por un slot de juego grupal Max 18 Personas?

No.	Preguntas
15	¿Cuánto está dispuesto a pagar por un slot de juego individual?
16	¿Cuánto está dispuesto a pagar por un slot de juego individual?
17	¿Cuánto Dinero destina usted mensualmente al juego online?
18	¿Le interesaría una empresa Colombiana que brinde los servicios de alquiler de slot de juego con servicios agregados y soporte online?

**Fuente: Autor**

El objetivo principal de proyecto es alquilar servidores para la comunidad “Gamer” en Colombia y dar soporte de los mismos, nuestra meta es que cada Jugador tenga un acceso rápido y ágil para poder realizar torneos o entrenamientos referentes al juego Call of Duty 4.

Ahora bien, como ya lo hemos planteado hay que cambiar la visión de los “Gamers” ante la sociedad, por eso, con nuestros servicios a precios accesibles queremos que personas que quizás desconocen el mundo de los juegos y a quienes se les imposibilita comprar los equipos necesarios para hacerse participe de los mismos puedan vincularse de forma práctica y temporal a esta divertida actividad y así mismo ayuden a cambiar el tabú alrededor de los videojuegos.

El proceso de desarrollo aun se tiene en su fase inicial, en la cual se está buscando el hardware necesario y evaluando posibles proveedores para el “Outsourcing”, también se encuentra averiguando la mecánica del pago “online” y en punto en los supermercados de cadena.

### 3.7 Plan De Compras

Básicamente el coste de la materia prima son los servidores, las licencias de juego y el “renting” de “Collocation” mensual, esto abarca los precios discriminados en la tabla 7:

**Tabla 7: Plan de Compra.**

En esta tabla podemos observar los precios de los videojuegos, sistema operativo, Servidor y Collocation. Los precios están en Dólares.

Unidades	Descripción	Unidad	Precio
1	Licencia Modern Warfare 2	US 130	US 130
1	Licencia Call of Duty 4	US 130	US 130
1	Licencia Counter Strike	US 130	US 130
1	Licencia Battlefield Bad Company 2	US 130	US 130
1	Licencia Crysis2	US 130	US 130
1	Licencia FEAR 2	US 130	US 130
1	Licencia Halo	US 130	US 130
1	Licencia Unreal Tournament	US 130	US 130
1	"Collocation" con un canal de 12 Mbps	US 2.700	US 2.700
2	Licencia Windows server 2003	US 350	US 700
2	Servidor Sunfire x4270	US 5.700	US 11.400
Total dólares			US 15.840
Total Pesos			\$ 30.286.806

**Fuente: Autor**

Este precio se requiere para generar la conexión a los usuarios por 90 Usuarios simultáneos conectados, con capacidad de crecimiento de hasta 3000, pero con un mayor aumento en el ancho de banda.

Se calcula el ancho de banda contratado (24 Mbps) dividido en la asignación de cada usuario conectado (250 Kbps) = 96 usuarios simultáneos.

### **3.8 Costos De Producción**

El costo del arrendamiento de infraestructura se encuentra discriminado en la tabla 7, con relación al arrendamiento del “Collocation” y la compra de licencias, para generar conexiones para 90 usuarios simultáneos.

La capacidad requerida para operar se encuentra discriminada en la tabla 7.

Se relaciona la capacidad requerida para brindar un óptimo servicio dependiendo de las necesidades de los clientes, en total se cuenta con dos productos principales que es el slot grupal, el individual y el servicio de Teamspeak.

### 3.9 Infraestructura

Se requiere un “Collocation” con las siguientes características:

- 2 canales dedicado de 12 Mbps
- 2 servidores “Sun FIRE x 4150”, con 16 GB en Memoria RAM y 500 GB de Disco Duro, con procesador “quad core Xeon” de 2.65 GHz, Con arquitectura “VMWARE ESXi” de virtualización con “Windows 2008 server SDT”, con soporte postventa.
- En la parte física se necesita un espacio de 30 Mts cuadrados (5 x 5 MTS), con los servicios de Luz, teléfono, agua, vigilancia, línea dedicada de internet y una alterna para conexión a los servidores vía remoto.
- Se necesitan 5 PC con 1 TB de DD, con un procesado “dual core” de 2. GHz,
- 4 GB de Memoria “RAM” con soporte postventa
- 5 escritorios con archivadores.
- 5 sillas semiergonómicas.
- 1 PBX y 1 línea directa.



## 4. ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES

### 4.1 Análisis Estratégico

Actualmente existen normas claras para la generación de empleo en Colombia, una de ellas es la 1429 de Diciembre de 2010<sup>13</sup>, la cual brinda incentivos a la generación y formalización empresarial, caso particular el que se realizará con el proyecto. #stos son algunos ejemplos de los artículos que eximen de pagar impuestos ó hacerlo en una tasa reducida:

El objetivo de la norma es: “Artículo 3: a) Diseñar y promover programas de microcrédito y crédito orientados a empresas del sector rural y urbano, creadas por jóvenes menores de 28 años Técnicos por competencias laborales, técnicos profesionales, tecnólogos o profesionales, que conduzcan a la formalización y generación empresarial, y del empleo, para lo cual utilizará herramientas como: incentivos a la tasa, incentivos al capital, periodos de gracia, incremento de las garantías financieras que posee el Estado y simplificación de trámites. e) Mejorar la ocupabilidad de los/as jóvenes, diseñando, gestionando y evaluando una oferta que contemple todas las necesidades formativas de una persona en situación de exclusión y que cubra todas las etapas que necesite para su inserción social y laboral.”

También la homologación de títulos para personal técnico ó tecnólogo menores de 28 es: “Artículo 64. Para los empleos de los jóvenes menores de 28 años que requieran título profesional o tecnológico y experiencia, se podrá homologar la falta de experiencia, por títulos complementarios al título de pregrado o de tecnólogo, tales como un diplomado, o posgrado y

---

<sup>13</sup> Página Presidencia [En Línea] Fecha de Consulta: 18-11-2011. Disponible en <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/ley142929122010.pdf>

será tenida en cuenta la experiencia laboral adquirida en prácticas académicas, empresariales y pasantías, máximo por un año.”

El siguiente artículo habla acerca de los descuentos en aportes parafiscales que tendríamos en estos momentos de crear la empresa: “Artículo 9°. Descuento en el impuesto sobre la Renta y Complementarios de los aportes parafiscales y otras contribuciones de nómina. Los empleadores que vinculen laboralmente a nuevos empleados que al momento del inicio del contrato de trabajo sean menores de veintiocho (28) años, podrán tomar los aportes al Sena, ICBF y cajas de compensación familiar, así como el aporte en salud a la subcuenta de solidaridad del Fosyga y el aporte al Fondo de Garantía de Pensión Mínima correspondientes a los nuevos empleos, como descuento tributario para efectos de la determinación del impuesto sobre la Renta y Complementarios, siempre que: El empleador responsable del impuesto incremente el número de empleados con relación al número que cotizaban a diciembre del año anterior; e incremente el valor total de la nómina (la suma de los ingresos bases de cotización de todos sus empleados) con relación al valor de dicha nómina del mes de diciembre del año gravable inmediatamente anterior al que se va a realizar el correspondiente descuento.”

#### 4.1.1 Misión

Prestar servicios de alquiler de espacio en Slots y ancho de banda en servidores para los juegos tipo Shooter del mercado.

#### 4.1.2 Visión

Para el año 2015 queremos ser:

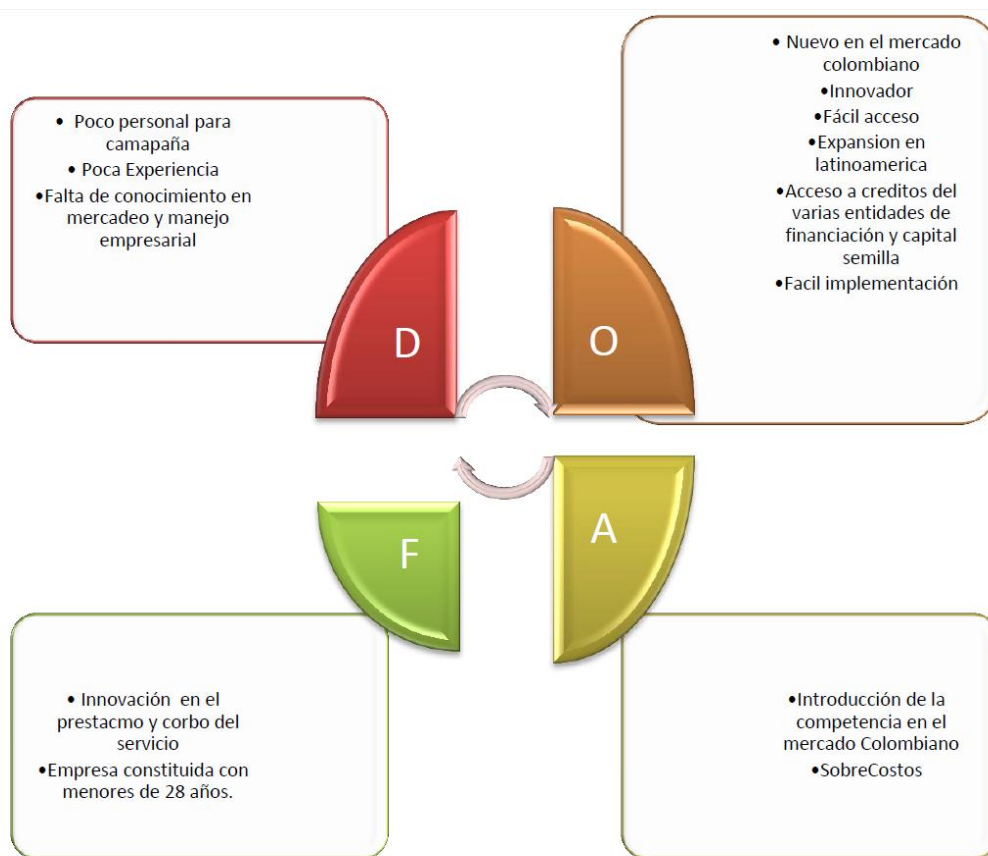
- La mejor empresa en prestación de servicios a la comunidad Gamer en Colombia.
- Ser reconocidos en los países Latinoamericanos como la que presta los mejores servicios en servidores de juegos.
- Expandir la empresa en otros tipos de juego como MMORPG (Massive (ly) multiplayer online role-playing game)<sup>14</sup>.
- Tener certificación ISO 9001 en Calidad.

---

<sup>14</sup> Página ZONA MMORPG [En Línea] Fecha de Consulta: 18-03-2012. Disponible en <http://www.zonammorpg.com/2009/02/04/los-10-juegos-mmo-que-ms-dinero-ganan/>

### 4.1.3 Análisis DOFA

#### Ilustración 5: D.O.F.A



**Fuente: Autor**

Para contrarrestar las debilidades se piensa realizar una capacitación a las personas que se vinculen en el proyecto, también deben ser integrales en su pensamiento.

Se planea contratar inicialmente a un grupo de 5 personas para la parte de comunicaciones, proyectos y financiero, implementación y soporte, y otros en la técnica.

También se deben tomar cursos de manejo de recursos que se dan gratuitos en la Cámara de comercio de Bogotá.

En cuanto a las amenazas se ve que el proyecto genere un sobre costo dado a que el alquiler y muchos otros factores son en precio de dólares, por ende estamos sujetos a la variación de la divisa, para esto se deberá contratar la mayor parte con compañías Colombianas que manejen pesos como moneda transaccional.

Mantendremos una campaña publicitaria que pegue en los sectores que se necesiten y mecanismos para el aumento de los clientes y obtener la mayor parte de mercado colombiano.

#### **4.2 Estructura Organizacional**

Para la puesta en marcha se requieren: Un Gerente General que es el que va a estar encargado de aprobar o desaprobar todos los proyectos dentro de la compañía. A esa persona toca indicarle de todos los cambios que se quieran hacer como procesos, ventas etc. Debe haber un Jefe Operativo que es el encargado de implantar y fomentar las políticas organizacionales a nivel operativo garantizando la calidad en la prestación de los servicios y la satisfacción de nuestros clientes bajo los objetivos y políticas de la Dirección General. Un Jefe Administrativo que se encargará de controlar y realizar seguimiento a la gestión del proceso comercial y

administrativo, con el fin de generar estrategias de mejora. Un Jefe Comercial que se encargará de determinar y cubrir las necesidades de la compañía en cuanto a archivos, comunicaciones, mantenimiento, vigilancia y otros servicios. De igual forma ejecutar actividades comerciales encaminadas a la consecución de nuevos contratos. Un Coordinador de soporte técnico que se encargará de brindar apoyo a las diferentes áreas de la Compañía, con el fin de mantener los diferentes sistemas en funcionamiento normal. Proveer soporte y capacitación acerca del funcionamiento de las diferentes herramientas de usuario final, software básico y hardware. Velar por la operación normal de los equipos de cómputo y sus periféricos (servidores, redes, impresoras) y planes de Backup, contingencia y seguridad informática. Un Auxiliar Administrativo que se encargará de asistir al Jefe Administrativo en labores diversas relacionadas con las actividades de la compañía, cooperar en todos los programas, proyectos y normas de operación de acuerdo a las instrucciones dadas por la Dirección. Organizar, mantener archivos y llevar a cabo funciones de oficina como mecanografiar textos, redactar y transcribir documentos y correspondencia, así como recibir llamadas telefónicas. Y un Contador que se encargará de dirigir todas las actividades del departamento Contable. De igual forma registrar, analizar e informar sobre las operaciones económicas, financieras y tributarias de la compañía, con el fin de emitir estados financieros y cumplimiento de las obligaciones fiscales.

Dentro de los ingenieros y el gerente general, se encuentran los accionistas dado a que el capital y la responsabilidad será repartida 50/50.

#### 4.2.1 Perfiles Y Funciones

Dentro de este ítem, se encuentra toda la información sobre los perfiles y funciones que deben tener los integrantes de la compañía repartidos en 7 cargos principales:

- Gerente General
- Jefe Operativo
- Jefe Administrativo
- Jefe Comercial
- Coordinador de Soporte Técnico
- Auxiliar Administrativo
- Contador

**Tabla 8: Perfil Gerente General.**

<b>PERFIL Y MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
DENOMINACIÓN:	GERENTE GENERAL
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>	
<p>Planea, organiza, dirige y controla la compañía. Evalúa y coordina las acciones de los diferentes departamentos y es el responsable de los resultados establecidos en los objetivos y políticas planteadas.</p>	
<b>3. REQUISITOS</b>	
<b>3.1 EDUCACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título Profesional en Ingeniería de Sistemas o en Ingeniería Industrial.</li> </ul>	
<b>3.2 FORMACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener conocimiento en Gestión de Proyectos.</li> <li>• Manejo de Sistemas de Información Organizacional.</li> </ul>	
<b>3.3 EXPERIENCIA LABORAL:</b> experiencia mino de 3 años en cargos similares	



**4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES****FUNCIONES**

1. Desarrollar los parámetros establecidos la por la Junta de Socios.
2. Velar por el cumplimiento de los estatutos establecidos por la empresa.
3. Planear, organizar, dirigir y controlar todas las actividades inherentes al objeto social de la empresa.
4. Cumplir con los objetivos plasmados en el plan estratégico.
5. Generar valor para los socios de la compañía.
6. Mantener un clima organizacional que permita el desempeño de las funciones en todas las áreas de la compañía
7. Manejo de todos los recursos de la compañía.
8. Atender y solucionar quejas y reclamos del cliente interno y externo de la compañía y darles soluciones inmediatas y rápidas
9. Aprobar y dar soporte financiero a las propuestas comerciales.
10. Asesorar a los directivos de la compañía en el cumplimiento de políticas, normas y procedimientos de tipo financiero, administrativo y operativo si como controlar la gestión presupuestaria.
11. Efectuar estudios económicos sobre ventas y ampliación de operaciones.
12. Revisar y controlar los informes financieros y de impuestos que se presenten a dependencias privadas y del gobierno.
13. Firmar y diligenciar la documentación requerida para la organización como su representante legal.

**Tabla 9: Perfil Jefe Operativo.**

<b>PERFIL Y MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
DENOMINACIÓN:	JEFE OPERATIVO
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>	
<p>Planear, organizar, dirigir y controlar todos los procesos de la Gestión Operativa de la compañía. Responsable de implantar y fomentar las políticas organizacionales a nivel operativo garantizando la calidad en la prestación de los servicios y la satisfacción de nuestros clientes bajo los objetivos y políticas de la Dirección General.</p>	
<b>3. REQUISITOS</b>	
<b>3.1 EDUCACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título Profesional en carreras administrativas y/o Sistemas.</li> </ul>	
<b>3.2 FORMACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener conocimiento en Administración en Base de Datos.</li> </ul>	
<b>3.3 EXPERIENCIA LABORAL:</b> mínimo (1) año en cargos de administración de Centro de Cómputo.	

**4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES****FUNCIONES**

1. Mantener revisión constante en la plataforma WEB donde se realizan los pagos de los Slots por servidor.
2. Velar por el cumplimiento y asignación de Slots por servidores de los compradores.
3. Cumplir con los objetivos planteados por la Dirección General.
4. Controlar el Inventario de Software y Hardware de la compañía.
5. Atender las necesidades plasmadas en los foros de la página Web.
6. Mantener informado al cliente de los cambios o actualizaciones que se realicen en los servidores.
7. Mantener actualizada la Base de Datos de los clientes.
8. Estar informado de los nuevos juegos para implementar la venta de Slots.

**Fuente: Autor**

**Tabla 10: Perfil Jefe Administrativo.**

<b>PERFIL Y MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
DENOMINACIÓN:	JEFE ADMINISTRATIVO
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>	
Controlar y realizar seguimiento a la gestión del proceso comercial y administrativo, con el fin de generar estrategias de mejora.	
<b>3. REQUISITOS</b>	
3.1 EDUCACIÓN	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título Profesional en carreras administrativas y/o Sistemas.</li> </ul>	
3.2 FORMACIÓN	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formación en Sistemas de Gestión de calidad o afines</li> </ul>	
3.3 EXPERIENCIA LABORAL: mínimo (2) años en cargos administrativos.	
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>	
<b>FUNCIONES</b>	
1. Elaborar normas de métodos y procedimientos para un mejor control en la parte administrativa, Contable y financiera.	

2. Proponer a la Dirección Ejecutiva los montos apropiados de fondos que deba manejar la compañía, de acuerdo con su tamaño y crecimiento.
3. Proponer a la Dirección Ejecutiva, cual es el apropiado destino de los fondos, orientados hacia activos específicos de manera eficiente.
4. Evaluar programas y proyectos alternativos.
5. Hacer las presentaciones de estados financieros y balances a la Dirección Ejecutiva y presentarlos ante la Junta de Socios.
6. Refrendar con su firma documentos administrativos y financieros.
7. Coordinar la compra de componentes y de importación de equipos de Sistemas o de redes.
8. Las demás que le sean asignadas de acuerdo a la naturaleza del cargo.

**Fuente: Autor**

**Tabla 11: Perfil Jefe Comercial.**

<b>PERFIL Y MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
DENOMINACIÓN:	JEFE COMERCIAL
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>	
<p>Determina y cubre las necesidades de la compañía en cuanto a archivos, comunicaciones, mantenimiento, vigilancia y otros servicios. De igual forma ejecutar actividades comerciales encaminadas a la consecución de nuevos contratos.</p>	
<b>3. REQUISITOS</b>	
<b>3.1 EDUCACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título Psicóloga, con especialización en Gestión Humana</li> </ul>	
<b>3.2 FORMACIÓN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener conocimiento en Gestión de Proyectos.</li> <li>• Manejo de Sistemas de Información Organizacional.</li> </ul>	
<b>3.3 EXPERIENCIA LABORAL:</b> Mínimo 2 años de experiencia en cargos que requieran	

manejo de personal y manejo administrativo y comercial
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>
<b>FUNCIONES</b>
1. Elaborar los planes y acciones a corto y medio plazo para conseguir los objetivos marcados por la Compañía, diseñando las estrategias necesarias y supervisando su aplicación.
2. Investigar el mercado, previendo la evolución del mismo y anticipando las medidas necesarias para adaptarse a las nuevas inclinaciones o tendencias.
3. Llevar a cabo las acciones de seguimiento necesarias para asegurar la máxima efectividad en la consecución de objetivos comerciales.
4. Proyectar y presentar las propuestas comerciales que se requieran para la consecución de nuevos clientes.
5. Hacer el correspondiente seguimiento a las propuestas comerciales presentadas.
6. Velar por la existencia y disponibilidad de material publicitario y comercial.
7. Hacer cumplir tanto la política de precios y condiciones de venta como los canales de distribución, establecidos por la dirección General.
8. Responsabilizarse de las negociaciones y seguimiento de grandes y pequeñas cuentas, reportando constantemente a la Dirección General.
9. Emitir y entregar informes periódicos y cuando le sean requeridos sobre el desarrollo de su gestión.

**Fuente: Autor**

**Tabla 12: Perfil Coordinador de Soporte Técnico.**

<b>PERFIL Y MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
DENOMINACIÓN:	COORDINADOR DE SOPORTE TÉCNICO
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>	
<p>Brindar apoyo a las diferentes áreas de la Compañía, con el fin de mantener los diferentes sistemas en funcionamiento normal. Proveer soporte y capacitación acerca del funcionamiento de las diferentes herramientas de usuario final, software básico y hardware. Velar por la operación normal de los equipos de cómputo y sus periféricos (servidores, redes, impresoras) y planes de backup, contingencia y seguridad informática.</p>	
<b>3. REQUISITOS</b>	
<p><b>3.1 EDUCACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Título Técnico o Tecnólogo en Sistemas.</li> </ul>	
<p><b>3.2 FORMACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener conocimiento en Redes, Sistemas operativos, Mantenimientos entre otros.</li> </ul>	
<p><b>3.3 EXPERIENCIA LABORAL:</b> Experiencia mínima de 1 año de experiencia en cargos similares.</p>	



<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>
<b>FUNCIONES</b>
1. Administrar y Monitorear la red de los equipos de cómputo, periféricos y componentes de la compañía.
2. Realizar la instalación de nuevos equipos o periféricos cuando se requiera.
3. Identificar problemas en los equipos de cómputo y sus componentes dando soporte oportuno
4. Recibir solicitudes de apoyo o soporte y generar soluciones adecuadas y oportunas evitando interferencias en la operación normal de la compañía.
5. Realizar seguimiento al funcionamiento de los equipos y sus periféricos (impresoras, servidor, red, etc.)
6. Mantener un cronograma de mantenimientos preventivos de los equipos de cómputo y sus periféricos y llevarlos a cabo
7. Llevar inventario de los equipos de cómputo y sus periféricos.
8. Mantener los equipos con antivirus.
9. Realizar cronograma de backup de la información de todos los equipos de cómputo de la compañía y llevarlos a cabo.
10. Garantizar el buen funcionamiento de los equipos de cómputo y sus periféricos.
13. Mantener el Sistema de base de datos y velar por su integridad

**Fuente: Autor**

**Tabla 13: Perfil Auxiliar Administrativo.**

<b>PERFIL Y MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
DENOMINACIÓN:	AUXILIAR ADMINISTRATIVO
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>	
<p>Asistir al Jefe Administrativo en labores diversas relacionadas con las actividades de la compañía, cooperar en todos los programas, proyectos y normas de operación de acuerdo a las instrucciones dadas por la Dirección. Organizar, mantener archivos y llevar a cabo funciones de oficina como mecanografiar textos, redactar y transcribir documentos y correspondencia, así como recibir llamadas telefónicas.</p>	
<b>3. REQUISITOS</b>	
<p>3.1 EDUCACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudiante de carreras administrativas.</li> </ul>	
<p>3.2 FORMACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preferiblemente en Calidad y Sistemas.</li> </ul>	
<p>3.3 EXPERIENCIA LABORAL: Experiencia mínima de 1 año de experiencia en cargos similares.</p>	

<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>	
<b>FUNCIONES</b>	
1.	Ordenar la información tramitada en la oficina del Jefe Administrativo, digitando, registrando y procesando en el computador toda la información.
2.	Atender al teléfono.
4.	Enviar y recibir documentación a través de diferentes medios.
5.	Asistir al Jefe Administrativo en lo relacionado con capacitaciones, preparar el material y todo lo relacionado.
6.	Cumplir con los procedimientos del Sistema de Gestión de Calidad propios de su cargo

**Fuente: Autor**

**Tabla 14: Perfil Contador.**

<b>PERFIL Y MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
DENOMINACIÓN:	CONTADOR
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>	
Dirigir todas las actividades del Departamento Contable. De igual forma registrar, analizar e informar sobre las operaciones económicas, financieras y tributarias de la compañía, con el fin de emitir estados financieros y cumplimiento de las obligaciones fiscales.	

<b>3. REQUISITOS</b>
<p>3.1 EDUCACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contador</li> </ul>
<p>3.2 FORMACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preferiblemente cursos en actualización tributaria.</li> </ul>
<p>3.3 EXPERIENCIA LABORAL: Minimo 5 año en cargos similares</p>
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>
<b>FUNCIONES</b>
1. Ingresar facturas y cuentas por pagar al sistema
2. Elaborar los cheques de pago.
3. Elaborar notas débito, notas crédito y conciliaciones.
4. Conciliar cuentas contables.
5. Digitar y contabilizar los reembolsos de caja menor.
6. Archivar documentos, sellando y almacenando en los fólderes respectivos.
7. Llevar al día y actualizada la contabilidad de la compañía.
8. Presentar a la Dirección General el Balance mensual, a más tardar el día 25 de cada mes.
9. Verificar las respectivas liquidaciones y pagos de impuestos, inherentes con el objeto social de la empresa.

10. Coordinar el movimiento diario de los fondos de bancos de acuerdo a las necesidades.

**Fuente Autor**

#### 4.2.2 Organigrama

**Ilustración 6: Estructura Organizacional**



**Fuente: Autor**

#### 4.2.3 Esquema De Contratación Y Remuneración

El esquema de contratación tiene como objetivo, establecer las políticas para la selección, vinculación y desvinculación de personal, para cubrir una vacante de cargo existente o para cubrir un nuevo cargo la compañía, orientadas al cumplimiento de los Objetivos Estratégicos y para definir los lineamientos de desvinculación.

El alcance aplica para todos los cargos necesarios para la ejecución de las actividades, de acuerdo con los niveles establecidos.

## DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

**Tabla 15: Esquema de contratación**

ETAPA	DESCRIPCION	RESPONSIBLE
Requerimiento de Personal	<p>El proceso de selección involucra varias etapas bien sea para personal vinculado por contrato laboral y/o personal vinculado por prestación de servicios. Este proceso comienza con el Requerimiento de Personal, que hará cada líder de proceso y lo entregará al Jefe Administrativo en su defecto para proceder a seleccionar al candidato, Cuando el requerimiento es para un puesto nuevo la Requisición debe estar firmada por el Director ejecutivo, cuando el requerimiento sea para suplir un cargo ya existente la requisición debe venir firmada por el Jefe Inmediato.</p>	<p>Jefe Administrativo</p>
Reclutamiento	<p>Con la aprobación de la solicitud, da inicio a la búsqueda del aspirante calificado para el cargo, mediante diferentes fuentes: Invitación a participar a los funcionarios que trabajan y que estén calificados a ocupar vacante. - Referencia y presentación de funcionarios actuales. - Funcionarios que hayan trabajado en la compañía y conozcan el</p>	<p>Jefe Administrativo / Director General</p>

	<p>funcionamiento de la misma. - Anuncio en el periódico. - Anuncio en páginas Web especializadas. - Agencias de contratación. - Contacto con Universidades.</p>	
Preselección de Candidatos	<p>Partiendo de la solicitud realizada a las diferentes fuentes, recibe en físico o vía electrónica las hojas de vida y son revisadas buscando el perfil solicitado y haciendo preselección</p>	<p>Jefe Administrativo</p>
Entrevista	<p>Los candidatos preseleccionados serán entrevistados por el Jefe Administrativo o cuando se requiera lo realiza el Jefe inmediato, en la cual se dará un primer concepto sobre las aptitudes y apreciaciones generales del candidato para el puesto</p>	<p>Jefe Administrativo / Jefe Inmediato</p>
Verificación Hojas de Vida	<p>Estudio y verificación de la hoja de vida: Durante el proceso de selección y entrevista se hará un estudio</p>	<p>Jefe Administrativo</p>



	<p>detallado de la hoja de vida, donde se verificará las referencias personales y laborales para constatar la confiabilidad del candidato, esto cuando sea aprobado por el Director General.</p>	
Prueba de Habilidades	<p>De acuerdo al cargo se realizan pruebas de habilidades, por otro lado para otros cargos se evalúan las habilidades por medio del periodo de prueba o evaluación de desempeño.</p>	<p>Jefe Administrativo</p>
Selección de Candidatos	<p>Luego de que el candidato ha pasado por la entrevista, los estudios a la hoja de vida y las diferentes pruebas, será seleccionado o rechazado de acuerdo con los resultados arrojados.</p>	<p>Jefe Administrativo</p>
Inducción	<p>Después de haber realizado la contratación, el área administrativa, calidad y/o el Jefe inmediato del nuevo</p>	<p>Jefe Administrativo</p>

	<p>funcionario deben realizar la inducción del mismo, donde se debe dar la bienvenida, dar a conocer la Empresa, mostrar los reglamentos y políticas que rigen la Compañía, además se debe dar a conocer y explicar las funciones y procedimientos del cargo.</p>	
Desvinculación	<p>El proceso de desvinculación inicia con la respectiva solicitud por parte del jefe inmediato quien informa a la coordinadora administrativa quien procede a realizar el debido proceso disciplinario de acuerdo al Reglamento interno de trabajado.</p>	Jefe Administrativo

**Fuente: Autor**

Los salarios para cada cargo están establecidos en la siguiente tabla.

**Tabla 16: Salario**

Cargo	Tipo de Contrato	Tipo de Salario	Salario
GERENTE GENERAL	Indefinido	SALARIO MENSUAL	\$ 3.000.000
JEFE OPERATIVO	Indefinido	SALARIO MENSUAL	\$ 2.000.000
JEFE ADMINISTRATIVO	Indefinido	SALARIO MENSUAL	\$ 2.000.000
JEFE COMERCIAL	Indefinido	SALARIO MENSUAL	\$ 2.000.000
COORDINADOR DE SOPORTE TÉCNICO	Indefinido	SALARIO MENSUAL	\$ 1.300.000
AUXILIAR ADMINISTRATIVO	Indefinido	SALARIO MENSUAL	\$ 850.000
CONTADOR	Contratista	SALARIO INTEGRAL (Horas)	\$ 45.000

**Fuente: Autor**

### 4.3 Aspectos Legales

Ante la cámara de comercio de Bogotá se debe expedir: Registro Mercantil

Registro de actas de documentos y registro de los libros.

Ante la DIAN: Inscripción del RUT

NIT- registro de vendedores.

Ante la Tesorería Distrital:

Registro de Información Tributaria

Ante Bomberos, la edificación que contratemos para la puesta en marcha debe tener el certificado de seguridad industrial expedido por la entidad de los Bomberos de Bogotá.

Subfamilia:

Parafiscales, subsidio familiar- SENA- ICBF EPS:

Salud, pensión, ARP.

Actualmente existen normas claras para la generación de empleo en Colombia, una de ellas es la 1429 de Diciembre de 2010, la cual brinda incentivos a la generación y formalización empresarial, caso particular dentro del proyecto a realizar. Estos son algunos ejemplos de los artículos que eximen de pagar impuestos ó hacerlo en una tasa reducida:

El objetivo de la norma es: “Artículo 3: a) Diseñar y promover programas de microcrédito y crédito orientados a empresas del sector rural y urbano, creadas por jóvenes menores de 28 años Técnicos por competencias laborales, técnicos profesionales, tecnólogos o

profesionales, que conduzcan a la formalización y generación empresarial, y del empleo, para lo cual utilizará herramientas como: incentivos a la tasa, incentivos al capital, periodos de gracia, incremento de las garantías financieras que posee el Estado y simplificación de trámites. e) Mejorar la ocupabilidad de los/as jóvenes, diseñando, gestionando y evaluando una oferta que contemple todas las necesidades formativas de una persona en situación de exclusión y que cubra todas las etapas que necesite para su inserción social y laboral.”

También la homologación de títulos para personal técnico ó tecnólogo menores de 28 es: “**Artículo 64.** Para los empleos de los jóvenes menores de 28 años que requieran título profesional o tecnológico y experiencia, se podrá homologar la falta de experiencia, por títulos complementarios al título de pregrado o de tecnólogo, tales como un diplomado, o posgrado y será tomada en cuenta la experiencia laboral adquirida en prácticas académicas, empresariales y pasantías, máximo por un año.”

El siguiente artículo habla acerca de los descuentos en aportes parafiscales que tendríamos en estos momentos de crear la empresa: “**Artículo 9º.** Descuento en el impuesto sobre la Renta y Complementarios de los aportes parafiscales y otras contribuciones de nómina. Los empleadores que vinculen laboralmente a nuevos empleados que al momento del inicio del contrato de trabajo sean menores de veintiocho (28) años, podrán tomar los aportes al Sena, ICBF y cajas de compensación familiar, así como el aporte en salud a la subcuenta de solidaridad del Fosyga y el aporte al Fondo de Garantía de Pensión Mínima correspondientes a los nuevos empleos, como descuento tributario para efectos de la determinación del impuesto sobre la Renta y Complementarios, siempre que: El empleador responsable del impuesto incremente el número de empleados con relación al número que cotizaban a diciembre del año anterior; e incremente el

valor total de la nómina (la suma de los ingresos bases de cotización de todos sus empleados) con relación al valor de dicha nómina del mes de diciembre del año gravable inmediatamente anterior al que se va a realizar el correspondiente descuento.”

#### 4.4 Costos Administrativos

Los costos administrativos hacen referencia a todo lo que es servicios públicos y arriendo y están distribuidos de la siguiente manera.

**Tabla 17: Costos administrativos proyectados para el primer año.**

Estos costos están basados en arriendos ubicados en el sector de chapinero. Estrato 4.

Tipo	Costo \$
Arriendo	\$ 850.000
Luz	\$ 120.000
Agua	\$ 55.000
Internet y Telefonía	\$ 320.000
Varios	\$ 100.000
Contador	\$ 300.000
Subtotal	\$ 1.745.000

**Fuente: Autor**

#### 4.5 Gastos De Personal

Los gastos de personal estarán dados según los cargos que se hayan establecidos con anterioridad. Así mismo los gastos operativos como Transporte, papelería, uniformes de personal, artículos de limpieza y mensajería.

**Tabla 18: Gastos Personal.**

Costos de producción		
Tipo	Costo \$	Año 1
Arriendo	\$ 140.000	\$ 1.680.000
Luz	\$ 80.000	\$ 960.000
Agua	\$ 55.000	\$ 660.000
Internet y Telefonía	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Varios	\$ 150.000	\$ 1.800.000
Subtotal	\$ 545.000	\$ 6.540.000
Administrativos		
Tipo	Costo \$	Año 1
Arriendo	\$ 850.000	\$ 10.200.000
Luz	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Agua	\$ 55.000	\$ 660.000
Internet y Telefonía	\$ 320.000	\$ 3.840.000
Varios	\$ 100.000	\$ 1.200.000

Contador	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Subtotal	\$ 1.745.000	\$ 20.940.000
<b>operativos</b>		
<b>Tipo</b>	<b>Costo \$ / Unidad</b>	<b>Año 1</b>
Uniformes	\$ 250.000	\$ 500.000
Transporte	\$ 68.000	\$ 8.160.000
Papelería	\$ 100.000	\$ 600.000
Artículos de Limpieza	\$ 100.000	\$ 600.000
Mensajería	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Subtotal	\$ 638.000	\$ 11.300.000
<b>Ventas</b>		
<b>Tipo</b>	<b>Costo \$</b>	<b>Año 1</b>
Arriendo	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Luz	\$ 40.000	\$ 480.000
Agua	\$ 35.000	\$ 420.000
Varios	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Subtotal	\$ 615.000	\$ 7.380.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.543.000</b>	<b>\$ 46.160.000</b>

#### **4.6 Gastos De Puesta En Marcha**

Para los gastos de puesta en marcha del proyecto, hace referencia a:

- Configuración de servidores.



- Adecuación de la oficina.
- Amueblado.
- Cableado estructurado.
- Gastos de constitución.
- Lanzamiento.
- Publicidad.

Los gastos podemos verlos reflejados en la siguiente tabla.

**Tabla 19: Gastos Puesta en Marcha.**

GASTO DE PUESTA EN MARCHA:	MONTO	AÑO1
CONFIGURACION DE SERVIDORES	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
AJUSTE DE RECURSO FÍSICO LABORAL	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
AMUEBLADO	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
CABLEADO ESTRUCTURADO	\$ 800.000	\$ 800.000
GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
LANZAMIENTO PAGINA	\$ 850.000	\$ 850.000
PUBLICIDAD	\$ 500.000	\$ 500.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.450.000</b>	<b>\$ 9.450.000</b>

**Fuente: Autor**

#### 4.7 Gastos Anuales De Administración

**Tabla 20: Gastos anuales Administración.**

TIPO	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Producción	\$ 6.540.000	\$ 6.850.000	\$ 7.120.000	\$ 7.250.000	\$ 7.360.000
Administración	\$ 20.940.000	\$ 15.750.000	\$ 15.880.000	\$ 15.960.000	16.050.000
Operativos	\$ 11.300.000	\$ 11.450.000	\$ 11.600.000	\$ 11.750.000	11.900.000
Ventas	\$ 7.380.000	\$ 7.560.000	\$ 7.650.000	\$ 7.800.000	\$ 7.930.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 46.160.000</b>	<b>\$ 41.610.000</b>	<b>\$ 42.250.000</b>	<b>\$ 42.760.000</b>	<b>43.240.000</b>

**Fuente: Autor**

#### 4.8 Organismos De Apoyo

Entre los organismos de apoyo que podemos acceder como capital semilla son:

**Tabla 21: Organismos de apoyo.**

ORGANISMOS DE APOYO
Fondo Emprender
Presidencia
Fundación Corona
Red Emprendimiento Bavaria

**Fuente: Autor**

Entre estos se enfocará en el fondo emprender, dado que ellos facilitan un monto de hasta 100 millones de pesos, con esto según las previsiones se prevé tener retorno de inversión al primer año.

El fondo emprender es especializado en personas como jóvenes recién egresados que no excedan más de dos años después de la obtención del título.

También brinda asesoramiento jurídico y comercial a las empresas que van a este.

Por otro lado el acompañamiento durante todo el proceso es cercano y se va cumpliendo mediante el cronograma y así mismo los desembolsos.

## 5. ASPECTOS FINANCIEROS

### 5.1 Proyecciones Financieras

#### 5.1.1 Supuestos Generales

Para elaborar las proyecciones y supuestos generales se coge como referencia las tablas 2, 3 y 4.

**Tabla 2: Proyección de Ventas año 1 y 2.**

MESES	AÑO1			AÑO 2		
	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$
Enero	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Febrero	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Marzo	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Abril	7	8832	38.120.833	7	8832	40.026.875
Mayo	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Junio	1	1262	5.445.833	1	1262	5.718.125
Julio	9	11355	49.012.500	9	11355	51.463.125
Agosto	3	3785	16.332.275	3	3785	17.154.375
Septiembre	2	2523	10.891.667	2	2523	11.436.250
Octubre	1	1262	5.445.833	1	1262	5.718.125
Noviembre	1	1262	5.445.833	1	1262	5.718.125
Diciembre	9	11,355	49.012.500,00	9	11,355	51.463.125,00
<b>Total</b>	45	56,775	245.062.499,00	45	56,776	257.315.625,00

**Fuente: Autor**

**Tabla 3: Proyección de Ventas año 3 y 4.**

MESES	AÑO 3			AÑO 4		
	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$
Enero	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Febrero	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Marzo	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Abril	7	8832	42.028.219	7	8832	44.129.630
Mayo	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Junio	1	1262	6.004.031	1	1262	6.304.233
Julio	9	11355	54.036.281	9	11355	56.738.095
Agosto	3	3785	18.012.094	3	3785	18.912.698
Septiembre	2	2523	12.008.063	2	2523	12.608.466
Octubre	1	1262	6.004.031	1	1262	6.304.233
Noviembre	1	1262	6.004.031	1	1262	6.304.233
Diciembre	9	11355	54.036.281	9	11355	56.738.095
<b>Total</b>	45	56776	270.181.407	45	56776	283.690.475

**Fuente: Autor**

**Tabla 4: Proyección de Ventas año 5.**

MESES	AÑO 5		
	Ciclicidad	Unidades	Ventas \$
Enero	3	3785	19.858.333
Febrero	3	3785	19.858.333
Marzo	3	3785	19.858.333
Abril	7	8832	46.336.111
Mayo	3	3785	19.858.333
Junio	1	1262	6.619.444
Julio	9	11355	59.575.000
Agosto	3	3785	19.858.333
Septiembre	2	2523	13.238.889
Octubre	1	1262	6.619.444
Noviembre	1	1262	6.619.444
Diciembre	9	11355	59.575.000
<b>Total</b>	<b>45</b>	<b>56776</b>	<b>297.874.997</b>

**Fuente: Autor**

**Tabla 22: Calificación de comportamiento de ventas.**

Dentro de este cuadro observamos la calificación que se le da al comportamiento en las ventas según el mes. Se puede observar que los meses donde hay menor compra de unidades son: Junio, Septiembre, Octubre y Noviembre ya que en estos meses, los estudiantes se encuentran

realizando exámenes finales de semestre para universidad o exámenes finales de fin de año escolar en colegio. Por lo contrario, los meses donde se ve mayor producción y compra de unidades son los meses de Julio y Diciembre ya que las personas se pueden dedicar un mayor tiempo a sus videojuegos. También se puede observar que en promedio hay gran aceptación anual en el tema de compra de unidades.

CALIFICACION COMPORTAMIENTO VENTAS	CALIFICACION
MUY ALTO	10
ALTO	8
NORMAL	5
BAJO	3

**Fuente: Autor**

**Tabla 23: Calificación.**

ESTACIONALIDAD DE DEMANDA DE LOS SERVICIOS		AÑO1/UNIDADES	AÑO1/VENTAS
	CALIFICACIÓN		
ENERO	5	3785	19.858.333
FEBRERO	5	3785	19.858.333
MARZO	5	3785	19.858.333
ABRIL	8	8832	46.336.111
MAYO	5	3785	19.858.333
JUNIO	1	1262	6.619.444

JULIO	10	11355	59.575.000
AGOSTO	5	3785	19.858.333
SEPTIEMBRE	3	2523	13.238.889
OCTUBRE	3	1262	6.619.444
NOVIEMBRE	3	1262	6.619.444
DICIEMBRE	10	11355	59.575.000
<b>TOTAL</b>	<b>63</b>	<b>56776</b>	<b>297.874.997</b>

**Fuente: Autor**

### 5.1.2 Estado De Resultados

En la siguiente tabla, podemos observar el resultado de las ventas en el año 1 que corresponde a la suma de las ventas de Slots individuales mas las ventas de slots grupales y las ventas de las conexiones en Xfire. Cada año aumenta 5% los ingresos.

**Tabla 24: Estado de resultados año 1 y 2**

TIPO	AÑO1	AÑO2
ventas	\$ 245.062.499	\$ 257.315.625
costo material	\$ 56.900.081	\$ 59.745.086
depreciones	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
costo indirecto de fabricación	\$ 3.180.000	\$ 3.339.000
mano de obra	\$ 45.650.000	\$ 47.932.500



<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	\$ 354.292.580	\$ 371.832.211
UTILIDAD BRUTA	\$ 112.728.750	\$ 124.981.876
salarios de administración	\$ 11.195.000	\$ 11.754.750
gastos administrativos	\$ 20.940.000	\$ 21.987.000
Salario ventas	\$ 46.160.000	\$ 48.468.000
Amortización del diferido	\$ 1.380.000	\$ 1.380.000
<b>Total GASTOS OPERACIONALES</b>	\$ 192.403.750	\$ 208.571.626
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 75.055.267	\$ 108.683.606
<b>TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES</b>	\$ 0	\$ 0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 75.055.267	\$ 108.683.606
impuestos de renta	\$ 28.521.002	\$ 41.299.770
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 46.534.265	\$ 67.383.836

**Fuente: Autor**

Tabla 25: Estado de resultados año 3 y 4

AÑO3	AÑO4	AÑO5
\$ 270.181.407	\$ 283.690.475	\$ 297.874.997
\$ 62.732.340	\$ 65.868.957	\$ 69.162.404
\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
\$ 3.505.950	\$ 3.681.248	\$ 3.865.310
\$ 50.215.000	\$ 52.497.500	\$ 54.780.000
\$ 390.134.697	\$ 409.238.180	\$ 429.182.711
\$ 137.847.658	\$ 151.356.726	\$ 165.541.248
\$ 12.314.500	\$ 12.874.250	\$ 13.434.000
\$ 23.034.000	\$ 24.081.000	\$ 25.128.000
\$ 50.776.000	\$ 53.084.000	\$ 55.392.000
\$ 1.380.000	\$ 1.380.000	\$ 1.380.000
\$ 225.352.158	\$ 242.775.976	\$ 260.875.248
\$ 140.048.037	\$ 175.558.814	\$ 215.681.067
\$ 0	\$ 0	\$ 0
\$ 140.048.037	\$ 175.558.814	\$ 215.681.067
\$ 53.218.254	\$ 66.712.349	\$ 81.958.805
\$ 86.829.783	\$ 108.846.465	\$ 133.722.262

Fuente: Autor

## **5.2 Fuentes De Financiación**

Para la puesta en marcha del Proyecto, se requiere una inversión que será asumida directamente por el responsable del proyecto.

Otro medio es FINDETER, La Financiera de Desarrollo Territorial S.A la cual está unida con otras dos empresas: ACOPI y el Fondo Nacional de Garantías, en la cual el dinero prestado puede ser destinados a la parte de infraestructura, capital de trabajo, desarrollo institucional, tecnología y los gastos relacionados con el desarrollo del proyecto.

**Tabla 26: CONDICIONES FINANCIERAS**

Monto del Crédito	Hasta el 100% del costo total del proyecto
Plazo Total	Hasta 15 años
Plazo de Amortización	Hasta 15 años (cuando no hay período de gracia)
Periodo de Gracia a Capital	Hasta 3 años
Forma de Amortización	Cuota fija, porcentual, gradual creciente o decreciente
Margen de Redescuento	Entre el 50% y el 100% del valor del crédito
Tasa de Redescuento Anual (operaciones nuevas o desembolsadas con menos de 90 días)	Tasa de redescuento vigente
Tasa Final de Interés Anual	A convenir con el intermediario financiero
Forma de pago de Intereses y Capital	Mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual; anticipado o vencido.

**Fuente:** "<http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/financiacion.htm>"

## CONCLUSIONES

- Con el estudio de mercado, se evidencia que la creación de una empresa de prestación de servicios y alquiler de servidores para la comunidad Gamer en Colombia, tendrá gran acogida y aceptación por parte de los clientes.
- Gaming Server Colombia se constituirá como una empresa prestadora de servicios a la comunidad de Video Jugadores en Colombia. Brindando un espacio en el que se puedan distraer, formar negocios y satisfacer las necesidades de los clientes.
- Gaming Server Colombia al ser una empresa dirigida especialmente al manejo de servidores, no es necesario implementar gran cantidad de cargos laborales si no que con unos pocos se puede sostener por un buen tiempo.
- Al ser la primera empresa Colombiana prestando estos servicios, se espera que empiecen a crear nuevas empresas como competencia pero se dedicará el mayor tiempo a ser los mejores y no dejar afectarse por esto.

## BIBLIOGRAFÍA

- FRANCESC ARMELINI Guillermo. „Linux“ y „software“ de código abierto: ¿listos para su empresa? 2004. Disponible el catalogo en la biblioteca virtual de la Universidad EAN <<http://site.ebrary.com/lib/bibliotecaeansp/docDetail.action?docID=10063652&p00=servidores> >
- Ponce, Ricardo. Integración de la Web a la empresa 2009. Disponible el catalogo en la biblioteca virtual de la Universidad EAN <<http://site.ebrary.com/lib/bibliotecaeansp/docDetail.action?docID=10317018&p00=servidores> >
- Página Gameservers. [En Línea] Fecha de Consulta: 21-03-2011. Disponible.<<http://www.gameservers.com/>>
- Página Rcontool. [En Línea] Fecha de Consulta: 21-03-2011. Disponible.<<http://www.cod-rcontool.com/>>
- Página MejorServer [En Línea] Fecha de Consulta: 21-03-2011. Disponible.<[http://mejorserver.com/alquilar\\_servidores\\_para\\_juegos](http://mejorserver.com/alquilar_servidores_para_juegos)>
- Página ClubDeLaBandera [En Línea] Fecha de Consulta: 21-03-2011. Disponible. <<http://www.clubdelabandera.com/viewtopic.php?f=2&t=7>>
- Página NLS [En Línea] Fecha de Consulta: 21-03-2011. Disponible. <[http://www.nls.es/index.php?file=nls\\_form](http://www.nls.es/index.php?file=nls_form)>
- Página CEROLAG [En Línea] Fecha de Consulta: 21-03-2011. Disponible. <[http://cod4.cerolag.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=43&Itemid=44](http://cod4.cerolag.com/index.php?option=com_content&task=view&id=43&Itemid=44)>

- Página Consulta Protocolos de Red. [En Línea] Fecha de Consulta: 21-03-2011. Disponible. <[http://www.gobiernodecanarias.org/educacion/conocernos\\_mejor/paginas/protocol1.htm](http://www.gobiernodecanarias.org/educacion/conocernos_mejor/paginas/protocol1.htm)>
- Página Consulta Protocolos de Red. [En Línea] Fecha de Consulta: 21-03-2011. Disponible. <<http://www.desarrolloweb.com/articulos/306.php>>
- Página DesarrolloWeb. [En Línea] Fecha de Consulta: 09-04-2010. Disponible en: <<http://www.desarrolloweb.com/manuales/12/>>
- Página Desarrollo Web. [En Línea] Fecha de Consulta: 09-04-2010. Disponible en: <<http://www.desarrolloweb.com/manuales/27/>>.
- Página Desarrollo Web [En Línea] Fecha de Consulta: 09-04-2010. Disponible en: <<http://www.desarrolloweb.com/manuales/7/>>.
- Página Consulta Tipo de Servidores. [En Línea] Fecha de Consulta: 21-03-2011. Disponible. <<http://www.masadelante.com/faqs/tipos-de-servidores>>
- Página MuyInternet [En Línea] Fecha de consulta 22/08/2011. Disponible en <<http://www.muyinternet.com/2010/07/21/el-numero-de-jugadores-online-se-incrementa-un-30-desde-2009.>>
- Página Pagina Vandal. [En Línea] Fecha de Consulta: 14-07-2011. Disponible en <<http://blogs.vandal.net/114182/vm/109362892009>>
- Página Callo f Duty. [En Línea] Fecha de Consulta: 14-07-2011. Disponible en <<http://www.callofduty.com/>>

- Página Gamespot. [En Línea] Fecha de Consulta: 16-07-2011. Disponible en <http://www.gamespot.com/call-of-duty-4-modern-warfare/platform/pc?tag=result;title;6>
- Página Campus party. [En Línea] Fecha de Consulta: 16-07-2011. Disponible en <http://www.campus-party.com.co/2011/index.html>
- Página ElTiempo [En Línea] Fecha consulta 20-07-2011. Disponible en <http://m.eltiempo.com/tecnologia/actualidad/ya-viene-a-colombia-la-cuarta-edicion-del-campus-party/9122703>.
- Página Alegsa. [En Línea] Fecha de Consulta: 18-07-2011. Disponible en <http://www.alegsa.com.ar/Dic/online.php>
- Página EGamers [En Línea] Fecha de Consulta 18-07-2011. Disponible en <http://www.egamers.com/buscar/?query=edad+promedio+usuario+xbox>
- Página Programas-gratis. [En Línea] Fecha de Consulta: 03-09-2011. Disponible en <http://www.programas-gratis.net/descargar-bajar/disparos-shooter>
- Página Gameservers [En Línea] Fecha de Consulta: 03-09-2011. Disponible en <http://www.gameservers.com/>
- Página Alegsa [En Línea] Fecha de Consulta: 03-09-2011. Disponible en <http://www.alegsa.com.ar/Dic/latencia.php>
- Página Elespectador [En Línea] Fecha de Consulta: 07-09-2011. Disponible en <http://elespectador.co/impreso/videojuegos/articuloimpreso-222566-el-gamer-colombiano>



- Página 3djuegos [En Línea] Fecha de Consulta: 10-09-2011. Disponible en <http://www.3djuegos.com/juegos/requisitos/4668/call-of-duty-modern-warfare-2/>
- Página Battlefieldbadcompany [En Línea] Fecha de Consulta: 11-09-2011. Disponible en <http://www.battlefieldbadcompany2.com/agegate>
- Página CounterStrike [En Línea] Fecha de Consulta: 11-09-2011. Disponible en <http://www.cscoservers.com/>
- Página Informaticamoderna [En Línea] Fecha de Consulta: 20-08-2011. Disponible en [http://www.informaticamoderna.com/Ranur\\_exp.htm](http://www.informaticamoderna.com/Ranur_exp.htm)
- Página Scribd [En Línea] Fecha de Consulta: 05-11-2011. Disponible en <http://es.scribd.com/doc/17207186/Tipos-de-Hosting>
- Página Scribd [En Línea] Fecha de Consulta: 05-11-2011. Disponible en <http://es.scribd.com/doc/23979902/El-Outsourcing>
- Página Iplan [En Línea] Fecha de Consulta: 05-11-2011. Disponible en <http://iplan.com.ar/productos/datacenter/colocation-iplan>
- Página PSE [En Línea] Fecha de Consulta: 05-11-2011. Disponible en <https://www.pse.com.co/>
- Página Teamspeak [En Línea] Fecha de Consulta: 18-11-2011. Disponible en <http://teamspeak.com/>
- Página Presidencia [En Línea] Fecha de Consulta: 18-11-2011. Disponible en <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/ley142929122010.pdf>
- Página ZONA MMORPG [En Línea] Fecha de Consulta: 18-03-2012. Disponible en <http://www.zonammorpg.com/2009/02/04/los-10-juegos-mmo-que-ms-dinero-ganan/>

- Página bBUSINESSCOL [En Línea] Fecha de Consulta: 18-03-2013. Disponible en <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/financiacion.htm>