

Catucci Arella



Fluxiontech

Fluyendo juntos siempre





Tabla de contenido

<i>Nombre y constitución del emprendimiento.....</i>	<i>2</i>
<i>La idea: Misión, Visión y Valores</i>	<i>3</i>
<i>Objetivos</i>	<i>4</i>
<i>Destinatarios</i>	<i>5</i>
<i>Definición de la actividad del emprendimiento.....</i>	<i>7</i>
<i>Análisis de las fuerzas competitivas de Porter</i>	<i>9</i>
<i>Matriz FODA – Análisis estratégico</i>	<i>11</i>
<i>Planificación del trabajo</i>	<i>14</i>
<i>Localización, contacto y domicilio</i>	<i>15</i>
<i>Modelo de Negocio – Canvas</i>	<i>16</i>
<i>Proveedores.....</i>	<i>21</i>
<i>Presupuestos</i>	<i>22</i>
<i>Punto de Equilibrio del Emprendimiento</i>	<i>23</i>
<i>Estado de Resultados Proyectado (Anual)</i>	<i>24</i>

Nombre y constitución del emprendimiento

Nombre del emprendimiento: Fluxion Tech S.A.

Tipo societario: Sociedad Anónima (S.A.)

Justificación de la elección del tipo societario:

Se elige la figura de **Sociedad Anónima (S.A.)** por tratarse de un modelo societario que permite mayor escalabilidad y acceso a financiamiento a largo plazo. La S.A. es ideal para emprendimientos con proyección de crecimiento, especialmente en el rubro tecnológico, donde se prevé la incorporación de nuevos socios, inversores privados o incluso licitaciones públicas en el futuro.

Ventajas de una Sociedad Anónima:

- **Responsabilidad limitada:** Los accionistas no responden con su patrimonio personal, sino con el capital aportado.
- **Facilidad para atraer inversores:** La emisión de acciones permite abrir el capital a nuevos aportantes.
- **Mayor credibilidad:** Frente a instituciones financieras, clientes y organismos públicos.
- **Transferencia de acciones:** Sencilla y sin alterar la continuidad de la sociedad.

La idea: Misión, Visión y Valores

Misión:

Facilitar la entrega y resguardo permanente de información digital, ofreciendo soluciones informáticas orientadas al desarrollo de software, armado de servidores físicos y reparación de equipos. Nos adaptamos a pequeñas, medianas y grandes empresas, brindando un servicio eficiente, cercano y profesional.

Visión:

Ser reconocidos como una solución efectiva a los problemas informáticos a nivel provincial, destacándonos por ofrecer trayectorias innovadoras con tecnología de vanguardia, accesible y de excelente calidad para todos los sectores.

Valores:

Nuestros principios guían cada acción que tomamos:

- Compromiso con la excelencia.
- Cuidado ambiental, promoviendo la digitalización y reduciendo el uso de papel.
- Seguridad y confianza en nuestras soluciones.
- Creatividad, innovación constante y crecimiento profesional.
- Ética y responsabilidad laboral reflejada en cada producto o servicio.
- Valoración del talento y esfuerzo de nuestro equipo.

Objetivos

Corto Plazo (6 meses – 3 años):

- Establecer formalmente la empresa y cumplir con todos los requisitos legales.
- Adquirir las herramientas necesarias para operar de forma eficiente.
- Lanzar una campaña de marketing digital y comenzar a construir una cartera de clientes.

Mediano Plazo (3 – 5 años):

- Innovar en nuestras tecnologías.
- Ampliar el portafolio de clientes.
- Añadir nuevos productos al catálogo.
- Expandirnos a nivel provincial.

Largo Plazo (5 – 20 años):

- Ampliar nuestra presencia a nivel nacional.
- Escalar en cantidad y calidad de servicios, adaptándonos a presupuestos diversos.

Destinatarios

Segmento primario – Empresas (PYMES y grandes):

Este grupo incluye desde pequeñas y medianas empresas (PYMES) hasta grandes corporaciones que requieren soluciones informáticas integrales para optimizar su funcionamiento. Estas empresas suelen enfrentar desafíos recurrentes en la administración de sus sistemas, la seguridad de la información, la infraestructura tecnológica y la actualización constante de sus recursos. Valorán especialmente la rapidez de respuesta ante fallos técnicos, la disponibilidad de soporte confiable y la posibilidad de contar con desarrollos personalizados que se ajusten a sus procesos internos.

Fluxion Tech S.A. ofrece a este segmento un servicio profesional, con una relación cercana y personalizada, aportando soluciones tecnológicas adaptadas a la escala y necesidades específicas de cada empresa. El soporte técnico, la digitalización segura y la implementación de sistemas robustos son claves para este tipo de clientes, que buscan reducir el tiempo de inactividad y mejorar su competitividad en el mercado.

Segmento secundario – Instituciones educativas (niveles primario y secundario, públicas y privadas):

Incluye escuelas, colegios e institutos que necesitan modernizar su infraestructura tecnológica para adaptarse a las exigencias del entorno digital actual. Estas instituciones suelen contar con presupuestos limitados y equipos administrativos con escasa formación tecnológica, por lo que valoran especialmente la simplicidad de uso, la capacitación ofrecida y la confiabilidad de los sistemas implementados.

Fluxion Tech S.A. responde a estas necesidades ofreciendo soluciones asequibles, seguras y fáciles de usar, como digitalización de legajos, instalación de servidores internos, capacitación al personal docente y administrativo, y soporte técnico continuo. Este segmento también es



FLUXION TECH

sensible al acompañamiento postventa y a la posibilidad de contar con un proveedor que entienda las particularidades del sector educativo.

Otros posibles destinatarios (mercado terciario):

- Organizaciones gubernamentales locales con necesidades de digitalización de trámites y resguardo de archivos.
- ONGs o fundaciones que requieren infraestructura informática básica y servicios adaptados a presupuestos ajustados.
- Emprendimientos que necesitan soporte inicial para poner en marcha su ecosistema tecnológico.



Definición de la actividad del emprendimiento

Rubro: Servicios Informáticos

Fluxion Tech S.A. se posiciona dentro del rubro de los servicios informáticos, ofreciendo una gama de soluciones tecnológicas orientadas tanto a empresas como a instituciones educativas y organizaciones que requieren asistencia en la digitalización, soporte técnico, infraestructura tecnológica y desarrollo de software. El emprendimiento se enfoca en ser un socio tecnológico estratégico para sus clientes, brindando soluciones adaptadas a las necesidades reales de cada segmento, con una fuerte impronta en la innovación, la eficiencia operativa y la calidad del servicio.

Nuestra propuesta integra servicios de desarrollo de software a medida, soporte técnico integral, instalación y mantenimiento de equipos informáticos, y capacitación sobre el uso de las herramientas entregadas. A través de estas soluciones buscamos que las organizaciones puedan optimizar sus procesos internos, digitalizar su información, reducir la dependencia de formatos físicos, y contar con soporte confiable para garantizar la continuidad de sus operaciones.

Además, **Fluxion Tech S.A.** se destaca por su enfoque personalizado: cada cliente es abordado con una propuesta única, diseñada en función de sus procesos, objetivos, presupuesto y nivel de madurez tecnológica. Este enfoque nos permite acompañar desde emprendimientos y PYMES en su transformación digital, hasta grandes empresas o instituciones educativas que buscan robustecer su infraestructura existente.

Servicios ofrecidos:

- **Desarrollo de software a medida:**

Creamos aplicaciones web, sistemas internos, portales educativos y soluciones empresariales adaptadas a cada cliente. Nuestros desarrollos se ajustan a los requerimientos funcionales y tecnológicos de cada sector, permitiendo una integración eficiente con los procesos y plataformas ya existentes.



- **Soporte técnico y mantenimiento:**

Brindamos asistencia técnica remota y presencial, resolución de problemas operativos, mantenimiento preventivo y correctivo, actualización de sistemas, y optimización del rendimiento general de la infraestructura. Este servicio es clave para asegurar la disponibilidad, estabilidad y seguridad de los entornos informáticos de nuestros clientes.

- **Reparación y reacondicionamiento de equipos informáticos:**

Ofrecemos diagnóstico, reparación y mejora de hardware, extendiendo la vida útil de los equipos de cómputo, algo especialmente valorado por instituciones educativas y organizaciones con recursos limitados. También se brinda asesoramiento sobre renovación tecnológica planificada.

- **Instalación y administración de servidores físicos y virtuales:**

Implementamos soluciones de almacenamiento, respaldo y gestión de redes, tanto locales como en la nube, adecuadas para entornos educativos o corporativos que requieren alta disponibilidad y control de acceso a la información.

- **Capacitación técnica y acompañamiento postventa:**

Formamos a los usuarios finales y al personal interno en el uso de los sistemas implementados, asegurando una correcta apropiación de las herramientas tecnológicas. Ofrecemos soporte continuo, documentación y atención personalizada para maximizar el aprovechamiento del servicio.



Análisis de las fuerzas competitivas de Porter

1. Poder de negociación de los clientes:

En el sector empresarial, los clientes tienen un alto poder de negociación debido a la gran oferta de servicios informáticos disponibles en el mercado. La competencia es intensa y muchas empresas ofrecen productos y soluciones similares, lo que lleva a los clientes a comparar precios, tiempos de entrega y soporte técnico. Por eso, diferenciarse por la calidad, personalización y atención posventa resulta clave. En cambio, en el sector educativo, el poder de negociación disminuye considerablemente. Esto se debe a que hay menos proveedores que ofrecen soluciones específicas para instituciones educativas con servicios integrales que incluyan digitalización, instalación de servidores y capacitación. Además, muchas de estas instituciones no cuentan con personal técnico interno, lo que las hace más dependientes del proveedor y fortalece nuestra posición como solución confiable.

2. Poder de negociación de los proveedores:

El poder de negociación de los proveedores es bajo. En el mercado tecnológico existe una amplia variedad de proveedores de hardware, software, licencias y herramientas digitales. Esta diversidad permite comparar precios, calidad de productos, plazos de entrega y condiciones comerciales. La alta competencia entre los proveedores nos brinda margen para negociar mejores condiciones, optar por alianzas estratégicas y reducir costos sin comprometer la calidad de los insumos y servicios utilizados. Además, la posibilidad de trabajar con distribuidores mayoristas o importar ciertos componentes otorga mayor flexibilidad para controlar el abastecimiento y adaptarse a la demanda.

3. Amenaza de nuevos competidores:

La amenaza de nuevos competidores es moderada. Si bien el mercado informático es atractivo y de rápido crecimiento, especialmente en lo que respecta a transformación digital, digitalización de documentos y servicios técnicos, no todos los emprendimientos cuentan con la inversión inicial, el conocimiento técnico y la infraestructura necesaria para competir de forma sostenible.

Además, lograr una buena reputación en el sector lleva tiempo y requiere un fuerte compromiso con la calidad del servicio. A medida que **Fluxion Tech S.A.** consolide su marca y cartera de clientes, las barreras de entrada se volverán más altas para nuevos actores.

4. Amenaza de productos o servicios sustitutos:

La amenaza de sustitutos es moderada, ya que si bien existen herramientas y soluciones genéricas que podrían reemplazar algunos de nuestros servicios (como software prearmado o soporte técnico automatizado), muchos de nuestros clientes valoran el servicio personalizado, la cercanía, la flexibilidad para adaptarnos a sus necesidades y el acompañamiento continuo. Esta es una ventaja competitiva frente a soluciones estandarizadas o servicios externos poco adaptables. En el sector educativo, en particular, el nivel de especialización requerido y la necesidad de soporte humano reducen la probabilidad de sustitución por soluciones automáticas o genéricas.

5. Rivalidad entre competidores existentes:

La rivalidad entre competidores es alta. El sector informático está en constante evolución, y tanto empresas consolidadas como nuevos emprendimientos compiten por los mismos clientes. La rápida obsolescencia tecnológica y el dinamismo del mercado obligan a las empresas a innovar continuamente, mejorar su propuesta de valor y optimizar costos sin afectar la calidad. Para mantenerse competitivos, se requiere una actualización permanente, capacitación constante del personal, y una sólida estrategia de fidelización de clientes basada en la confianza, el soporte técnico eficiente y la incorporación de nuevas tecnologías.

Matriz FODA – Análisis estratégico

Fortalezas:

- **Servicio personalizado y adaptable:** La flexibilidad en el diseño de soluciones permite ofrecer un servicio a medida para cada cliente, adaptándose a distintos presupuestos, niveles técnicos y necesidades organizacionales.
- **Experiencia técnica del equipo:** Contar con profesionales capacitados en desarrollo de software, redes, servidores y soporte técnico es un pilar para brindar un servicio integral y confiable.
- **Diversificación de productos y servicios:** Fluxion Tech S.A. ofrece una amplia gama de soluciones: desde desarrollo de software hasta mantenimiento de equipos y capacitación, lo que permite atender diferentes tipos de clientes con propuestas complementarias.
- **Relación directa con el cliente:** El enfoque humano y cercano mejora la fidelización y facilita una rápida detección de necesidades no cubiertas.
- **Capacidad de adaptación tecnológica:** La empresa se mantiene al tanto de las tendencias del mercado y tecnologías emergentes, lo cual le permite incorporar herramientas innovadoras de manera ágil.

Oportunidades:

- **Crecimiento sostenido del mercado de transformación digital:** Las empresas y organizaciones están cada vez más obligadas a digitalizar sus operaciones y mejorar su infraestructura tecnológica, lo que genera una demanda creciente de servicios como los que ofrece Fluxion Tech S.A.
- **Alianzas con instituciones públicas y educativas:** Existen programas de modernización tecnológica que pueden representar una vía de ingreso estable y con posibilidades de expansión.

- **Expansión a nuevos nichos de mercado:** El emprendimiento puede extender sus servicios a sectores como ONGs, organismos gubernamentales o cooperativas tecnológicas que buscan proveedores confiables.
- **Tendencia hacia la tercerización tecnológica:** Muchas organizaciones prefieren delegar sus servicios IT a terceros especializados, lo cual representa una oportunidad para posicionarse como proveedor estratégico.
- **Acceso a financiamiento y beneficios fiscales para empresas tecnológicas:** Existen programas estatales y privados de apoyo a emprendimientos del sector tecnológico que pueden aprovecharse para escalar el negocio.

Debilidades:

- **Capacidad operativa inicial limitada:** En las primeras etapas, la empresa dependerá de un equipo reducido, lo que puede dificultar atender simultáneamente múltiples clientes o grandes proyectos.
- **Alta dependencia de los primeros clientes:** La sustentabilidad del negocio en los primeros meses puede estar condicionada a lograr fidelizar y conservar a un número reducido de clientes clave.
- **Falta de reconocimiento de marca:** Como nuevo actor en el mercado, será necesario invertir en posicionamiento y confianza para competir con empresas más consolidadas.
- **Procesos internos en desarrollo:** Al tratarse de un emprendimiento joven, algunos procedimientos aún están en fase de prueba, lo que puede afectar los tiempos de respuesta o la eficiencia operativa hasta alcanzar la madurez organizacional.

Amenazas:

- **Alta competencia en el sector informático:** El mercado está saturado de empresas que ofrecen servicios similares. Diferenciarse será un reto constante.



FLUXION TECH

- **Rápida obsolescencia tecnológica:** La tecnología avanza a gran velocidad, y quedarse desactualizado puede generar pérdida de competitividad. Esto implica una inversión continua en formación y herramientas.
- **Inestabilidad económica local:** Fluctuaciones en la economía argentina, inflación y variación del tipo de cambio pueden afectar el poder adquisitivo de los clientes y los costos operativos.
- **Dependencia de conectividad e insumos importados:** El acceso a ciertos equipos o licencias puede verse afectado por restricciones de importación, disponibilidad de stock o aumentos de precios, afectando tiempos y presupuestos.



Planificación del trabajo

Primer paso:

Formalización legal y acondicionamiento del espacio de trabajo.

Segundo paso:

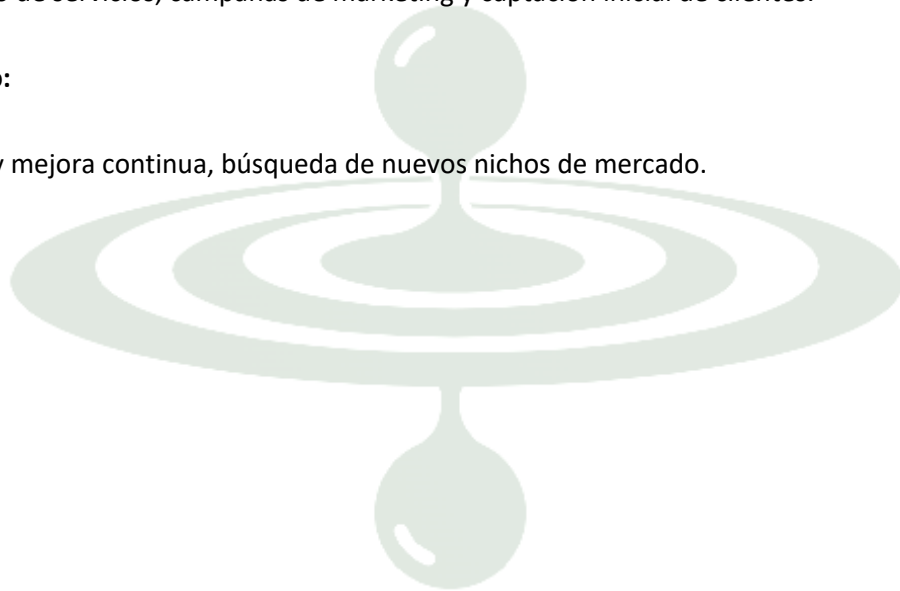
Adquisición de herramientas, equipos y stock básico.

Tercer paso:

Lanzamiento de servicios, campañas de marketing y captación inicial de clientes.

Cuarto paso:

Evaluación y mejora continua, búsqueda de nuevos nichos de mercado.





Localización, contacto y domicilio

- **Ciudad:** Río Grande – Tierra del Fuego
- **País:** Argentina
- **Correo electrónico:** arellacatucci2009@gmail.com
- **Teléfono:** +54-2964-626271
- **Sitio web:** www.fluxiontech.com



Modelo de Negocio – Canvas

1. Propuesta de valor

Fluxion Tech S.A. brinda soluciones informáticas integrales que garantizan la **seguridad y resguardo digital de la información**, facilitan el acceso desde múltiples plataformas y aseguran una constante **actualización tecnológica**. Los servicios están diseñados para adaptarse a las necesidades específicas de empresas y organizaciones educativas, asegurando que cada usuario acceda solo a la información que le corresponde según su rol dentro de la organización.

Además, la empresa se diferencia por ofrecer:

- Atención personalizada antes, durante y después de la implementación del servicio.
- Capacitación práctica para asegurar el correcto uso de los sistemas entregados.
- Alta flexibilidad para integrar tecnologías ya existentes en los entornos del cliente.
- Compromiso con el cuidado del medioambiente, promoviendo soluciones digitales que eliminan el uso innecesario de papel.

2. Segmento de clientes

Nuestros servicios están dirigidos a:

- **Empresas pequeñas, medianas y grandes** que requieren digitalización de procesos, desarrollo de software, soporte técnico y mantenimiento de infraestructura.
- **Escuelas primarias y secundarias**, tanto públicas como privadas, que buscan soluciones para informatizar su gestión administrativa y pedagógica.
- **Organismos públicos, ONGs y cooperativas** que necesiten asistencia tecnológica confiable con enfoque social y presupuestos ajustados.

Dentro de cada segmento, se prioriza la atención a instituciones con procesos poco digitalizados, alta carga operativa manual y necesidad de acceso remoto y seguro a la información.

3. Mercado apuntado

Fluxion Tech S.A. se enfoca principalmente en dos mercados:

- **Empresarial:** Organizaciones de todos los tamaños que requieren soluciones digitales para mejorar su productividad, eficiencia y seguridad.
- **Educativo:** Instituciones que necesitan digitalizar archivos, gestionar información escolar, administrar redes internas y capacitar a su personal en el uso de herramientas digitales.

El mercado es local con visión de crecimiento provincial, y posteriormente nacional, priorizando zonas con bajo nivel de digitalización.

4. Canales

Para llegar a sus clientes y mantener el vínculo con ellos, **Fluxion Tech S.A.** utiliza una combinación de canales digitales y presenciales:

- Sitio web institucional.
- Redes sociales profesionales (LinkedIn, Instagram, Facebook).
- Campañas de marketing digital orientadas por segmento.
- Presencia en librerías digitales y plataformas educativas.
- Participación en congresos, ferias tecnológicas y eventos del sector.
- Contacto directo a través de referidos y alianzas con proveedores locales.

Estos canales permiten generar una primera impresión profesional, brindar información clara y facilitar el contacto comercial inicial.



5. Relación con los clientes

La relación está centrada en el **acompañamiento y la cercanía**. Desde el primer contacto, **Fluxion Tech S.A.** busca construir un vínculo de confianza mediante:

- Diagnóstico personalizado de necesidades.
- Presentación de soluciones adaptadas al cliente.
- Capacitación en el uso de los servicios contratados.
- Soporte técnico pre y post venta, tanto virtual como presencial.
- Comunicación fluida y trato directo con personal capacitado.

Este enfoque permite consolidar relaciones a largo plazo, promover la fidelización y el crecimiento por recomendación.

6. Flujo de ingresos

Los ingresos provienen de varias fuentes:

- Venta directa de productos y desarrollos a medida.
- Tarifas por soporte técnico (planes mensuales o por evento).
- Servicios de capacitación y consultoría.
- Instalación y configuración de equipos y redes.
- Mantenimiento preventivo y correctivo por contrato.

Los medios de pago aceptados incluyen efectivo, transferencias bancarias, medios electrónicos y facturación a organismos públicos bajo convenios o licitaciones.

7. Recursos clave

Los recursos estratégicos que sustentan el modelo son:

- Conocimiento técnico y experiencia del equipo humano.
- Infraestructura propia: oficina con taller de reparación, acceso a internet de alta velocidad y equipamiento especializado.
- Licencias de software y herramientas de desarrollo.
- Relación con proveedores mayoristas de hardware y software.
- Manuales, documentación y contenidos formativos propios para capacitar usuarios.

Estos recursos permiten ofrecer un servicio de alta calidad y eficiencia, diferenciándonos en el mercado.

8. Actividades clave

Entre las principales actividades operativas están:

- Desarrollo y personalización de software.
- Instalación, configuración y mantenimiento de equipos informáticos.
- Diagnóstico y soporte técnico a distancia y en sitio.
- Capacitación a usuarios finales.
- Investigación de nuevas tecnologías y actualización constante.
- Generación de contenidos para redes y campañas de marketing.

Estas actividades están organizadas para asegurar continuidad operativa y satisfacción del cliente.



9. Aliados clave

Para fortalecer su propuesta de valor, **Fluxion Tech S.A.** mantiene relaciones con:

- Proveedores de hardware y software.
- Librerías digitales para el sector educativo.
- Plataformas de marketing y gestión de campañas.
- Profesionales freelance especializados en diseño, desarrollo o soporte para cubrir demandas específicas.
- Instituciones públicas con las que se pueden firmar convenios o participar en programas de modernización tecnológica.

Estas alianzas permiten ampliar el alcance del emprendimiento, reducir costos y aumentar la competitividad.

10. Estructura de costos

Los principales costos del modelo incluyen:

- Servicios básicos (luz, internet, telefonía).
- Alquiler y mantenimiento de oficina/taller.
- Licencias y almacenamiento en la nube.
- Seguros y gastos contables.
- Herramientas, insumos y repuestos para reparación.
- Publicidad digital y materiales de difusión.
- Honorarios y capacitación del personal.

La estructura de costos está diseñada para ser escalable y eficiente, permitiendo crecer sin perder control financiero.

Proveedores

Para garantizar la calidad de los servicios ofrecidos y la continuidad operativa del emprendimiento, **Fluxion Tech S.A.** ha seleccionado cuidadosamente una red de proveedores confiables, especializados en la provisión de hardware, software, licencias y soluciones tecnológicas.

La elección de estos proveedores responde a criterios como trayectoria en el mercado, variedad de productos, capacidad de entrega, soporte técnico postventa y condiciones comerciales competitivas. Establecer alianzas estratégicas con distribuidores mayoristas y empresas tecnológicas de referencia permite acceder a insumos de calidad, reducir costos, mantener niveles adecuados de stock y ofrecer a nuestros clientes soluciones robustas, actualizadas y sustentables.

A continuación, se detalla un listado de los principales proveedores con los que la empresa establecerá relaciones comerciales en las primeras etapas del emprendimiento:

Proveedor	Teléfono	Correo Electrónico	Sitio Web	Tipo de Servicio
Microglobal	(011) 4370-2100	info@microglobal.com.ar	https://www.microglobal.com.ar/	Distribuidor mayorista de productos informáticos
New Bytes	(011) 4011-8800	info@nb.com.ar	https://nb.com.ar/	Venta de equipos y soluciones informáticas
Bonomo Sistemas	(011) 4256-1689	ventasweb@bonomosistemas.com.ar	https://bonomosistemas.com.ar/	Venta de hardware, software y servicios informáticos
AIR Computers	(011) 7093-1025	No especificado	https://www.air-computers.com/	Mayorista y distribuidor de productos informáticos
SCD Servicios Informáticos	(011) 4523-2900	ventas@scd.com.ar	https://www.scd.com.ar/	Venta de equipos y licencias de software
Licencias OnLine	(011) 5295-5600	info@licenciasonline.com	https://www.licenciasonline.com.ar/es/inicio	Distribuidor mayorista de software y licencias en Latinoamérica
Visión Tecnológica	(011) 5352-6708	vision@visiontecnologica.com.ar	https://visiontecnologica.com.ar/licencias-de-software/	Provisión y regularización de licencias de software para empresas
EXO S.A.	(011) 4021-5430	exo@exo.com.ar	https://exo.com.ar/	Soluciones tecnológicas, incluyendo hardware, software y servicios educativos

Presupuestos

Presupuesto inicial estimado: **\$3.000.000**, distribuido así:

- Equipos informáticos: \$1.200.000
- Herramientas y stock: \$500.000
- Acondicionamiento del local: \$400.000
- Marketing: \$300.000
- Legalización y registros: \$200.000
- Fondo operativo inicial: \$400.000

Estimación de facturación mensual para rentabilidad deseada:

Teniendo en cuenta los costos fijos y variables proyectados, y con el objetivo de alcanzar una utilidad neta mensual de al menos \$100.000, se estima que Fluxion Tech S.A. deberá generar una facturación mensual promedio de aproximadamente \$500.000.

Esta cifra contempla:

- La cobertura total de los costos fijos mensuales (alquiler, servicios, sueldos, licencias).
- La absorción de los costos variables asociados a la provisión de servicios (insumos, proveedores).
- Una contribución suficiente para cubrir impuestos y generar una utilidad neta estable.

Esta meta servirá como parámetro de control durante los primeros años de operación, y se ajustará conforme crezca la empresa y se incorporen nuevos clientes o líneas de ingreso.

Punto de Equilibrio del Emprendimiento

Se estima alcanzar el equilibrio financiero dentro de los primeros 18 meses, con al menos **20 servicios mensuales** facturados por un total de **\$350.000** mensuales.



Estado de Resultados Proyectado (Anual)

- Ingresos estimados: \$6.000.000
- Costos variables: \$2.000.000
- Costos fijos: \$2.400.000
- Beneficio bruto: \$1.600.000
- Impuestos y gastos: \$600.000
- **Utilidad neta estimada: \$1.000.000**

Nota: los importes se encuentran expresados en pesos argentinos.

