

AUTOGESTIÓN

Informe TPI 2024

REALIZADO POR:

Pauletto Giovanni



ÍNDICE

1. Nombre y Constitución del Emprendimiento	2
1. Constitución de UniTeq Innovate como Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL):	
2. Estructura y Beneficios como sociedad de responsabilidad limitada:	
2. La Idea: Misión, Visión y Valores	3
1. Misión:	
2. Visión:	
3. Valores:	
3. Objetivos	4
4. Destinatarios	4
5. Definición de actividad del emprendimiento: rubro – servicio	4
6. Análisis de las fuerzas competitivas según Porter	5
7. Matriz FODA	8
8. Planificación del trabajo	9
9. Localización domicilio y contacto	9
10. Proveedores	10
11. Presupuestos de los servicios y productos prestados	10
12. Presupuestos de los costos variables y fijos. Presupuesto de la página web	12
13. Punto de equilibrio del Emprendimiento	13
14. Estado de resultados proyectados	x

1. Nombre y Constitución del Emprendimiento

1. 1. Constitución de UniTeq Innovate como Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL):

UniTeq Innovate se establece como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), con el propósito de ofrecer soluciones informáticas integrales que abarcan desde el mantenimiento y la configuración de sistemas hasta el desarrollo de aplicaciones web y móviles, junto con la capacitación necesaria. Esta estructura legal permite a la empresa operar de manera flexible, manteniendo un control cercano sobre las decisiones y la gestión, mientras protege el patrimonio personal de los socios, limitando su responsabilidad al capital aportado.

1. 2. Estructura y Beneficios como sociedad de responsabilidad limitada:

- ✓ Simplicidad Administrativa: Como SRL, UniTeq Innovate tiene una administración más sencilla, lo que hace más fácil tomar decisiones y manejar el día a día.
- ✓ Protección del Patrimonio Personal: La responsabilidad está limitada al dinero que se aportó, protegiendo el patrimonio personal de los socios.
- ✓ Control Directo: El socio tiene un control total sobre la empresa, permitiendo una gestión más cercana y personalizada.
- ✓ Costos Reducidos: Los costos para crear y mantener una SRL son menores que los de una Sociedad Anónima, lo que ayuda a manejar la empresa de manera más económica y a crecer de forma controlada.

2. La Idea: Misión, Visión y Valores

2. 1. Misión:

La misión de UniTeq Innovate es ofrecer soluciones informáticas confiables y personalizadas, ayudando a nuestros clientes a resolver sus problemas actuales y prevenir futuros inconvenientes.

2. 2. Visión:

En UniTeq Innovate, mi meta es ser un referente confiable en soluciones informáticas para pequeños negocios y clientes individuales. Me esfuerzo por ofrecer un servicio más personalizado y resuelva los problemas de manera efectiva.

Quiero construir relaciones sólidas con mis clientes, basadas en confianza y compromiso. Mi enfoque es proporcionar soluciones prácticas y de buena calidad con un servicio atento y cercano.

2. 3. Valores:

Eficiencia: Hacemos nuestro trabajo de manera óptima, buscando siempre la solución más rápida y efectiva.

Confiabilidad: Nos esforzamos por ser un socio de confianza, brindando un servicio seguro y profesional.

Innovación: Nos mantenemos al día con nuevas tecnologías para mejorar continuamente nuestros servicios.

Calidad: Mantenemos altos estándares en todo lo que hacemos.

3. Objetivos

Ofrecer soluciones informáticas integrales que cubran todas las necesidades de los clientes.

Establecer relaciones duraderas con los clientes a través de un servicio confiable y personalizado.

Mantener una operación eficiente y rentable mediante una buena gestión de los recursos.

4. Destinatarios

- ✓ Instituciones Educativas: Escuelas y colegios que necesitan sistemas de gestión digital.
- ✓ Pequeñas y Medianas Empresas: Empresas que requieren soporte informático y desarrollo de soluciones tecnológicas.
- ✓ Clientes individuales: Personas que necesitan ayuda con sus computadoras, soporte técnico o desarrollo de páginas o aplicaciones personalizada.

5. Definición de actividad del emprendimiento: rubro – servicio

UniTek Innovate se dedica a ofrecer soluciones informáticas completas. Nuestro servicio abarca el mantenimiento y reparación de equipos, configuración de redes y servidores, desarrollo de aplicaciones web y móviles, y capacitación de usuarios. Nos enfocamos en brindar apoyo técnico y soluciones personalizadas para pequeños negocios y usuarios individuales.

6. Análisis de las fuerzas competitivas según Porter

Como una nueva empresa de servicios informáticos, UniTeq Innovate se enfrenta a un entorno competitivo bastante complejo, con muchas amenazas posibles y empresas más especializadas en ese ámbito.

6. 1. Poder de negociación de los clientes

Actualmente, no tengo clientes, va, uno, la cuál sería la institución del colegio Guevara. Igualmente, el resto de los potenciales clientes tienen un alto poder de negociación ya que pueden elegir entre muchos otros proveedores de servicios informáticos mayores y mejores que nosotros.

Estrategia:

Publicidad en redes sociales, linkedin, folletos, hacer una cuenta en redes sociales específica para promocionar el servicio.

Hacer encuestas entre amigos, familiares y contactos para entender mejor que es lo que buscan específicamente.

6. 2. Poder de negociación de los proveedores

Con los recursos limitados disponibles, es importante negociar con los proveedores para mantener bajos los costos y accesibles.

Estrategia:

Preguntar a varios proveedores distintos para encontrar mejores ofertas, comparar

precios y así decidir cuál es el que más conviene para lo que necesitamos (como el hardware de la escuela, equipos nuevos, para hacer la instalación del servidor, etc).

Una vez que tengamos el proveedor podemos negociar algún acuerdo pequeño como ofertas y luego ir haciendo acuerdos más grandes, o también podemos ofrecer algún servicio nuestro (hablando de servicios informáticos como limpieza, mantenimientos preventivos, instalación o armado de componentes) a cambio de los productos o mejores acuerdos.

6. 3. Amenaza de productos o servicios sustitutos

Existen muchos competidores que ofrecen los mismos servicios o similares, por lo que hay que buscar la manera de ser mas original, diferenciarnos del resto de las empresas y que nuestros servicios no sean tan fáciles de reemplazar.

Estrategia:

Buscar originalidad, en que podemos destacar, analizar las demás empresas y hacer algo más innovador, como mi empresa se especializa en servicios informáticos como armar servidores, hardware dependiendo la necesidad del cliente, diseñar y codificar páginas web y aplicaciones web (frontend y backend) hay que buscar ser más flexibles y adaptarnos a los clientes.

Buscar el punto fuerte y enfocarnos en eso para mejorarlo, por ejemplo, hacemos variedad de servicios informáticos, pero podemos especializarnos en diseñar y hacer paginas para otras empresas (ejemplo).

Una vez que tengamos algunos clientes confiables y recurrentes, ellos solos van a dar

buenas reseñas de nuestra empresa y pasar de boca en boca lo cuál podría darnos más clientes, por eso hay que hacer que nuestro servicio sea de buena calidad antes que cantidad.

6. 4. Amenaza de nuevos competidores

Como nueva empresa, debemos establecernos rápidamente antes de preocuparnos demasiado por nuevos competidores.

Estrategia:

Actualmente nosotros seríamos un nuevo competidor, así que hay que enfocarnos en crear nuestra empresa utilizando los pasos anteriores de promocionarla y ofrecer un servicio adaptándose a los clientes.

6. 5. Rivalidad entre los competidores existentes

Competimos con empresas que ya tienen muchos clientes y experiencia en el mercado, lo que hace que la competencia sea fuerte. Estas empresas ofrecen servicios parecidos a los nuestros, por lo que es importante que nos diferenciamos en áreas como la calidad del servicio, la atención al cliente y la rapidez para adaptarnos a las nuevas necesidades tecnológicas.

Estrategia:

Ofrecer soluciones innovadoras y personalizadas. Enfocarnos en conocer bien a cada cliente y sus necesidades, brindando un servicio más cercano. También incorporar nuevas tecnologías y formas de mejorar la experiencia del cliente, lo que nos ayuda a destacar en un mercado competitivo.

7. Matriz FODA

Debilidades: Recursos limitados, competencia intensa.

Amenazas: Nuevos competidores, cambios en la tecnología.

- **Fortalezas:**

- Experiencia técnica: Sabemos mucho sobre tecnología y cómo resolver problemas informáticos.
- Servicios flexibles y atención personalizada: Podemos adaptar lo que ofrecemos según lo que cada cliente necesita.

- **Oportunidades:**

- Aumento en la demanda: Más personas y negocios necesitan soluciones tecnológicas, así que hay más posibilidades de crecimiento.
- Expansión posible: Podemos llegar a más clientes en diferentes lugares o sectores.

- **Debilidades:**

- Recursos limitados: No tenemos tanto dinero ni personal como algunas grandes empresas.
- Competencia fuerte: Hay muchas empresas que ofrecen servicios similares y tienen más experiencia.

- **Amenazas:**

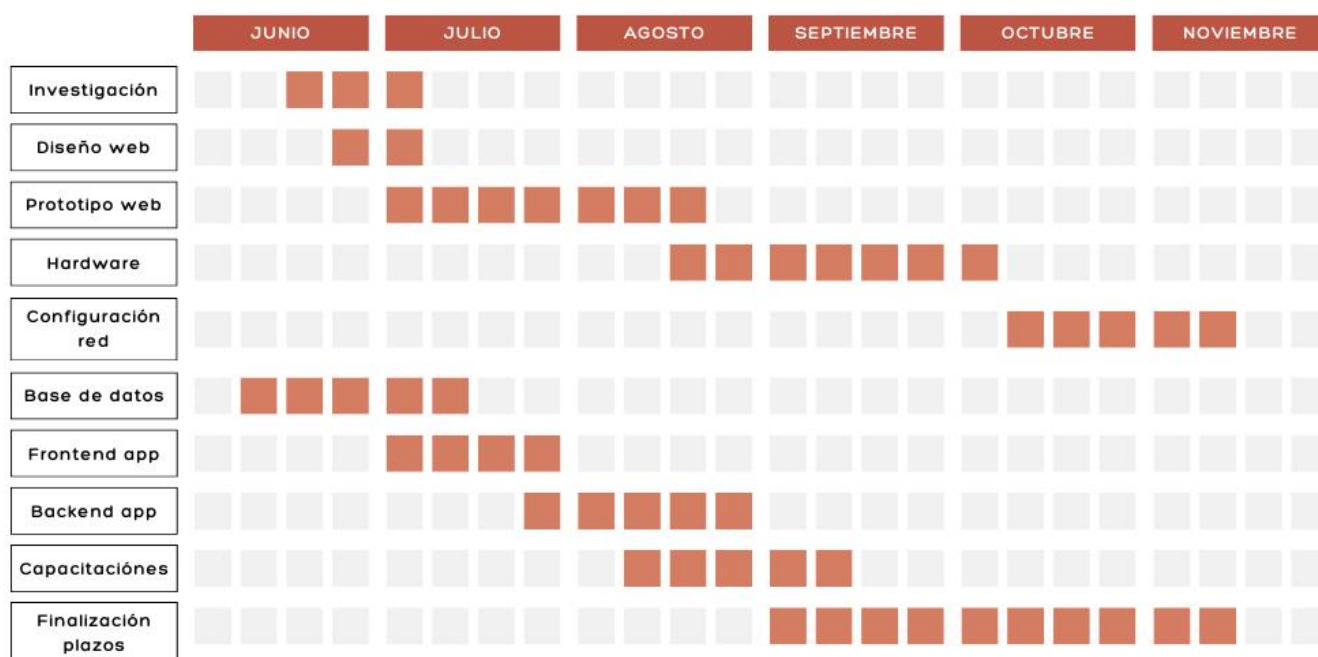
- Nuevos competidores: Otras empresas podrían entrar al mercado y competir con nosotros.
- Cambios tecnológicos: La tecnología cambia rápido y debemos mantenernos al día para no quedarnos atrás.

8. Planificación del trabajo

Ejemplo boceto diagrama de Gantt:

Cronograma del tpi

DIAGRAMA DE GANTT



9. Localización domicilio y contacto

Dirección: Pasaje 1ro de Mayo 1108

Teléfono: +54 2964 402824

Correo Electrónico: UniTeq@gmail.com

Página Web: www.UniTegInnovate.com

10. Proveedores

En UniTeq Innovate, contamos con una red de proveedores para cubrir todas nuestras necesidades en hardware, software y servicios. Estos proveedores nos ayudarán a garantizar la calidad de nuestros servicios a instituciones educativas, empresas y clientes particulares. El detalle completo de los proveedores, con información de contacto, productos y servicios que ofrecen, está disponible en el siguiente enlace al archivo de Excel:

[Lista de Proveedores](#)

Entre los recursos que necesitamos, destacan:

- Hardware: Equipos informáticos, servidores, componentes de red, como routers y switches.
- Hosting: Servicios para alojar nuestra página web y servidores.
- Marketing y Servicios: Soluciones para impulsar nuestra presencia online y brindar soporte técnico.

11. Presupuestos de los servicios y productos prestados

En esta parte comparto los costos relacionados con los servicios que brinda UniTeq Innovate. A continuación, vas a encontrar detalles de los diferentes servicios, sus costos y los precios estimados que vamos a cobrar. Los costos incluyen las horas de trabajo, materiales y otros gastos que surgen en el día a día.

Servicios y Productos:

- Mantenimiento de Equipos Informáticos:

Costo: \$10.000 por equipo (esto incluye los repuestos y el tiempo de trabajo).

Precio de Venta: \$15.000 por equipo.

- Desarrollo de Páginas Web:

Costo: \$30.000 (esto abarca horas de desarrollo y diseño).

Precio de Venta: \$50.000.

- Capacitación:

Costo: \$8.000 por curso (incluye el material que se entrega y el tiempo del instructor).

Precio de Venta: \$12.000 por curso.

- Instalación de Redes:

Costo: \$20.000 (esto cubre materiales y horas de trabajo).

Precio de Venta: \$30.000.

- Servicios de Hosting:

Costo: \$5.000 al año (incluye el mantenimiento del servidor).

Precio de Venta: \$8.000 al año.

Para más información sobre los costos y precios detallados de cada servicio, podés consultar el archivo de presupuestos en el siguiente enlace:

[Presupuestos de Servicios y Productos](#)

12. Presupuestos de los costos variables y fijos.

Presupuesto de la página web

Esta sección se detallan los costos operativos de UniTeq Innovate. Los costos fijos son aquellos que siempre están presentes (alquiler, sueldos, servicios), mientras que los variables dependen de la cantidad de trabajo (materiales, horas extras). También incluye los costos asociados con el desarrollo y mantenimiento de la página web.

- **Costos Fijos:**

Alquiler de la oficina: \$20.000 mensuales.

Sueldo de empleados: \$100.000 mensuales.

Servicios públicos (luz, internet, agua): \$15.000 mensuales.

- **Costos Variables:**

Materiales para reparaciones: \$5.000 por cliente.

Licencias de software: \$3.000 por proyecto.

- **Presupuesto de la Página Web:**

Diseño inicial: \$30.000 (incluye diseño gráfico, desarrollo front-end y back-end).

Mantenimiento anual: \$10.000 (cubre actualizaciones y hosting).

Para más detalles, podés consultar el archivo con el desglose completo en el siguiente enlace: Presupuesto de Costos Variables y Fijos.

13. Punto de equilibrio del Emprendimiento

El punto de equilibrio es una herramienta fundamental para determinar cuántas ventas necesitamos realizar para cubrir todos nuestros costos, tanto fijos como variables, y comenzar a obtener beneficios. Este cálculo nos ayuda a establecer metas de ventas y a comprender mejor la viabilidad económica de UniTeq Innovate.

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Ejemplo:

Supongamos que tenemos los siguientes costos:

Costos fijos: \$135.000

Precio promedio de nuestro servicio: \$15.000

Costo variable por servicio: \$10.000

Sustituyendo estos valores en la fórmula, obtenemos:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{135.000}{15.000 - 10.000} = \frac{135.000}{5.000} = 27$$

Esto significa que necesitamos vender 27 servicios al mes para cubrir nuestros costos. A partir de esta cifra, cualquier venta adicional contribuirá directamente a nuestros beneficios.

14. Estado de resultados proyectados

Aquí debes proyectar tus ingresos y gastos futuros. Haz una estimación para los próximos meses o años, tomando en cuenta el crecimiento esperado de tu empresa. Un estado de resultados incluye:

Ingresos: Calcula cuántos servicios esperas vender mensualmente o anualmente.

Gastos: Incluye todos los costos fijos y variables.

Utilidades: Restando los gastos de los ingresos, obtienes las utilidades (ganancias).

Ejemplo:

Ingresos proyectados:

En el primer año, planeas vender 50 desarrollos web a \$50.000 cada uno: \$2.500.000.

30 mantenimientos anuales a \$15.000 cada uno: \$450.000.

Total ingresos proyectados: \$2.950.000.

Gastos proyectados:

Costos fijos (sueldos, alquiler, servicios): \$1.620.000.

Costos variables (materiales, licencias, horas extra): \$1.000.000.

Total gastos proyectados: \$2.620.000.

Utilidad proyectada: $\$2.950.000 - \$2.620.000 = \$330.000$.