

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	11
13. Punto de equilibrio del Emprendimiento	12
14. Estado de resultados proyectados	13

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:**

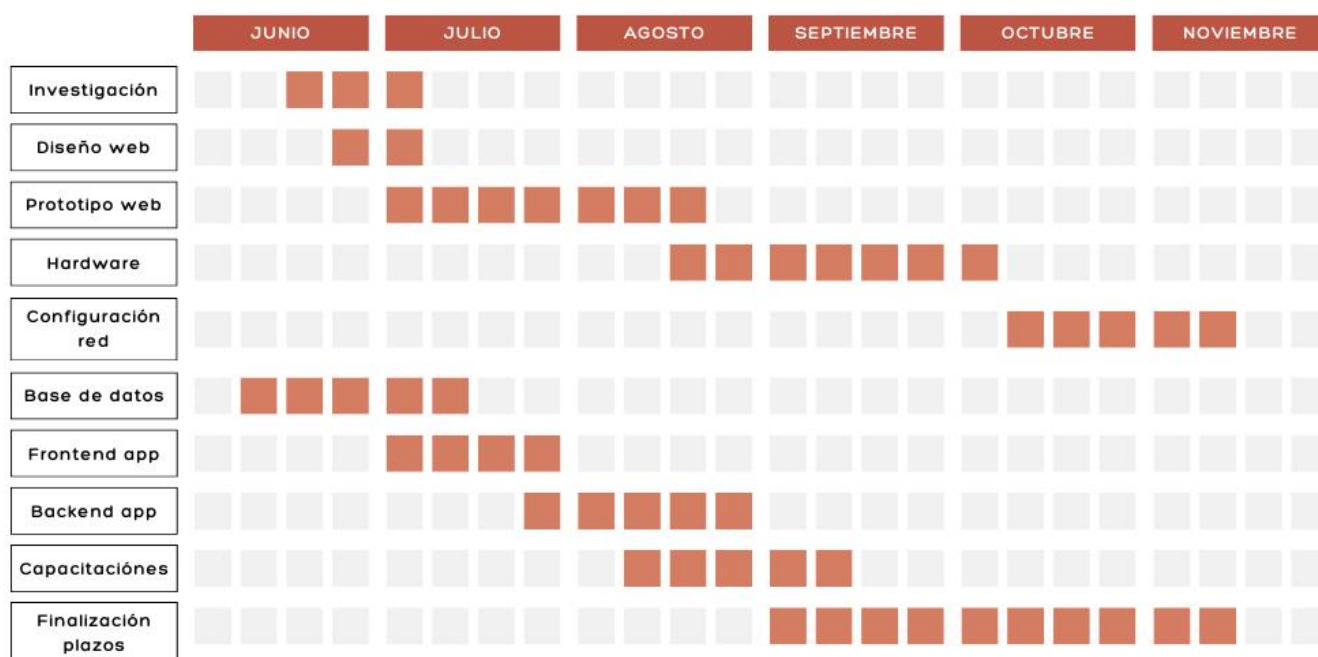
- Nuevos competidores: Otras empresas podrían entrar al mercado y competir con nosotros.
- Cambios tecnológicos: La tecnología cambia rápido y debemos mantenernos al día para no quedarnos atrás.

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.
- Proveedor de Materiales Educativos (Impresión y Suministros): Para la creación de manuales, folletos, y otros materiales de nuestras capacitaciones.

11. Presupuestos de los servicios y productos prestados

Aquí se encuentran 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 (ARS):

- Mantenimiento de Equipos Informáticos:

Costo: \$108.000 - \$360.000 por equipo (incluye repuestos y tiempo de trabajo).

Precio de Venta: \$54.000 - \$288.000 por equipo.

- Desarrollo de Páginas Web:

Costo: \$440.000 - \$1.300.000 (incluye horas de desarrollo y diseño).

Precio de Venta: \$280.000 - \$1.200.000.

- Capacitación:

Costo: \$200.000 - \$900.000 por curso (incluye material y tiempo del instructor).

Precio de Venta: \$100.000 - \$700.000 por curso.

- Instalación de Redes:

Costo: \$720.000 - \$2.600.000 (cubriendo materiales y horas de trabajo).

Precio de Venta: \$540.000 - \$1.520.000.

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. Costos fijos (alquiler, sueldos, servicios), costos variables (materiales, horas extras) y costos asociados con el desarrollo y mantenimiento de la página web.

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:

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

Costos fijos: \$890,000

Precio promedio de nuestro servicio: \$100,000

Costo variable por servicio: \$60,000

(Todo es aproximado)

Sustituyendo estos valores en la fórmula, obtenemos:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{890.000}{100.000 - 60.000} = \frac{890.000}{40.000} = 22.25$$

Esto significa que necesitamos vender 23 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 - 1 año

Este Estado de Resultados Proyectados muestra cómo se espera que le vaya a UniTeq Innovate en su primer año de funcionamiento. Lo armamos con base en las ventas y costos que anticipamos, para entender si el negocio es viable y rentable.

Estado de resultados proyectados

Calculamos que las ventas totales llegarán a \$276,000,000, asumiendo un precio promedio de \$100,000 por servicio y proyectando que venderemos 23 servicios al mes durante todo el año. Los costos variables por cada servicio están estimados en \$60,000, lo que da un total de \$19,440,000 anuales.

En cuanto a los costos fijos, que incluyen el alquiler de la oficina, sueldos, servicios y mantenimiento de equipos, suman \$4,080,000 al año. Con todos estos números, se espera una utilidad neta de \$167,076,000 al final del año.

Resumen:

Ventas Totales: \$276,000,000

Costos Variables: \$19,440,000

Costos Fijos: \$4,080,000

Utilidad Neta Proyectada: \$167,076,000