

ÍNDICE

1. **[Nombre y Constitución del Emprendimiento](#_1. Nombre y Constitución del Emprendimiento)**
   1. [Constitución de UniTeq Innovate como Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL):](#_1. 1. Constitución de UniTeq Innovate como Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL):)
   2. [Estructura y Beneficios como sociedad de responsabilidad limitada:](#_1. 2. Estructura y Beneficios como sociedad de responsabilidad limitada:)
2. **[La Idea: Misión, Visión y Valores](#_2. La Idea: Misión, Visión y Valores)**
   1. [Misión:](#_2. 1. Misión:)
   2. [Visión:](#_2. 2. Visión:)
   3. [Valores:](#_2. 3. Valores:)
3. **[Objetivos](#_3. Objetivos)**
4. **[Destinatarios](#_4. Destinatarios)**
5. **[Definición de actividad del emprendimiento: rubro – servicio](#_5. Definición de actividad del emprendimiento: rubro – servicio)**
6. **[Análisis de las fuerzas competitivas según Porter](#_6. Análisis de las fuerzas competitivas según Porter)**
7. **[Matriz FODA](#_7. Matriz FODA)**
8. **[Planificación del trabajo](#_8. Planificación del trabajo)**
9. **[Localización domicilio y contacto](#_9. Localización domicilio y contacto)**
10. **[Proveedores](#_10. Proveedores)**
11. **[Presupuestos de los servicios y productos prestados](#_11.Presupuestos de los servicios y productos prestados)**
12. **[Presupuestos de los costos variables y fijos. Presupuesto de la página web](#_12. Presupuestos de los costos variables y fijos. Presupuesto de la página web)**
13. **[Punto de equilibrio del Emprendimiento](#_13. Punto de equilibrio del Emprendimiento)**
14. **[Estado de resultados proyectados](#_14. Estado de resultados proyectados)**

● Condiciones de entrega: Digital en PDF, nombre y apellido y curso en el nombre del archivo. Entregas parciales: 12 de septiembre y 16 de octubre.

### ****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 ser un punto de referencia en el sector de soluciones informáticas, proporcionando servicios confiables y personalizados que no solo resuelvan los problemas actuales de nuestros clientes, sino que también prevengan 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 la mejor manera posible, buscando siempre la solución más rápida y efectiva.

Eficacia: Nos aseguramos de conseguir los resultados que buscamos desde el primer intento, haciendo que todo funcione bien.

Confiabilidad: Queremos ser el socio en quien nuestros clientes puedan confiar, ofreciendo un servicio seguro y profesional.

Innovación: Siempre estamos buscando nuevas tecnologías y formas de mejorar nuestros servicios.

Calidad: Nos aseguramos de hacer bien las cosas, manteniendo un alto estándar en todos nuestros proyectos.

### ****3. Objetivos****

Proporcionar soluciones informáticas completas que cubran todas las necesidades de nuestros clientes.

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

Mantener una operación eficiente y rentable a través de una gestión cuidadosa 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****

UniTeq Innovate se especializa en soluciones informáticas, incluyendo mantenimiento de hardware, configuración de redes y servidores, desarrollo de aplicaciones web y móviles, y capacitación de usuarios.

### ****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.

Aplicar este modelo puede servir para entender nuestra posición en el mercado y diseñar estrategias efectivas para formar y hacer crecer nuestra empresa?, eso lo veremos.

### 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:**

No sé me ocurre una estrategia porqué no estoy especializado en eso, pero calculo que publicidad en redes sociales, linkedin, folletos, pasarlo de boca en boca, hacer una cuenta en redes sociales específica para promocionar el servicio, facebook marketplace (uno nunca sabe).

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:**

Se le puede 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, no sé, 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**:

Principalmente 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 seriamos 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

Competir con empresas establecidas requiere diferenciación.

**Estrategia:**

Ofrecer servicios innovadores y personalizados para destacar.

### ****7. Matriz FODA****

Fortalezas: Experiencia técnica, flexibilidad en servicios, enfoque personalizado.

Oportunidades: Crecimiento en demanda de soluciones informáticas, posibilidad de expansión.

Debilidades: Recursos limitados, competencia intensa.

Amenazas: Nuevos competidores, cambios en la tecnología.

### ****8. Planificación del trabajo****

Fases del Proyecto: Definición de objetivos, desarrollo de servicios, implementación, y evaluación.

Tareas Clave: Desarrollo de la app web, configuración de servidores, capacitación de usuarios.

### ****9. Localización domicilio y contacto****

Dirección: Pasaje 1ro de Mayo 1108

Teléfono: +54 2964 402824

Correo Electrónico: UniTeq@gmail.com

Página Web: www.UniTeqInnovate.com

**------------------------------------------------------------------**

### ****10. Proveedores****

Hardware: Suministradores de servidores, PCs, redes.

Instituciones Educativas: Clientes potenciales como el colegio Guevara.

Desarrollo de Software: Empresas colaboradoras.

Marketing: Agencias encargadas de la promoción.

### ****11. Presupuestos de los servicios y productos prestados****

Servicios y Productos Prestados: Costos asociados con la instalación y desarrollo de soluciones informáticas.

### ****12. Presupuestos de los costos variables y fijos. Presupuesto de la página web****

Costos Variables y Fijos: Gastos operativos y de mantenimiento.

Presupuesto de la Página Web: Diseño, desarrollo, y mantenimiento.

### ****13. Punto de equilibrio del Emprendimiento****

El punto de equilibrio se calcula para determinar el volumen de ventas necesario para cubrir todos los costos y comenzar a obtener beneficios.

### ****14. Estado de resultados proyectados****

Estimaciones de ingresos y gastos para los próximos años, incluyendo:

Ingresos Proyectados: Basados en ventas de servicios y mantenimiento.

Gastos Proyectados: Incluye costos operativos, personal y otros gastos.

1. **Socios clave:**

* Proveedores de hardware (servidores, PCs, redes).
* Instituciones educativas y empresas que contraten los servicios de UniTeq.
* Colaboraciones con empresas de desarrollo de software o equipos técnicos.
* Marketing.

1. **Actividad:**

* Desarrollo y actualización continua del software de gestión de notas.
* Soporte técnico y mantenimiento preventivo y correctivo.
* Instalación y configuración de redes y servidores.
* Capacitación de los usuarios del sistema.

1. **Recursos:**

* Equipos técnicos para el soporte y mantenimiento.
* Servidores y tecnologías necesarias para la app.
* Personal especializado en programación, redes, y soporte técnico.
* Infraestructura de hardware para servidores.

1. **Costos:**

* Costos de desarrollo y mantenimiento de la app web.
* Costos de servidores y equipos de red.
* Gastos de capacitación y soporte al cliente.
* Costos de marketing y promoción de los servicios.

1. **Propuesta de valor:**

* UniTeq Innovate ofrece un sistema digital todo en uno para gestionar notas escolares, realizar mantenimiento preventivo y correctivo de dispositivos, y ofrecer soporte técnico.
* Fiabilidad y personalización en el servicio informático.

1. **Clientes:**

* Instituciones educativas que necesitan sistemas de gestión digital y estudiantes que usarán la app de gestión de notas.
* Empresas pequeñas y medianas que requieren servicios de soporte informático.

1. **Relación con los clientes:**

* Soporte técnico personalizado 24/7.
* Capacitación continua para usuarios.
* Servicio de postventa, incluyendo mantenimiento preventivo y correctivo.

1. **Canales:**

* Página web.
* Promoción mediante redes sociales y campañas digitales.
* Contacto directo.

1. **Ingresos:**

* Tarifas por implementación y configuración de sistemas de gestión.
* Mantenimiento y soporte técnico recurrente.
* Venta de servicios adicionales como actualizaciones y ampliaciones del sistema.