

S.I.G.P.D.

Emprendedurismo y gestión JurassiCode

Rol	Apellido	Nombre	C.I	Email
Coordinador	Fianza	Ignacio	5.690.153-1	businessignaciofianza@gmail.com
Sub-Coordinador	Benítez	Sebastián	5.652.044-4	sebastianbenitez2505@gmail.com
Integrante 1	Fleitas	Joaquín	5.570.982-3	joacolambru7@gmail.com
Integrante 2	Paz	Tomás	5.700.344-1	tomaslautaropaz@gmail.com

Docente: Vitureira, Monica

**Fecha de
culminación**
10/11/2025

TERCERA ENTREGA

I.S.B.O.

3MI



ÍNDICE

ÍNDICE	2
Nombre de la Empresa, Logo y Fundamentos	4
Presentación, Propósito y Objetivos Generales	5
Misión y Visión	6
Valores de la Organización	6
Selfies emprendedoras	8
Habilidades de KATZ	19
Segunda entrega	22
Plan de marketing (4P)	22
Estudio de Mercado	24
Competencia	24
Matriz FODA	28
Explicación del FODA	29
Datos obtenidos	31
Forma jurídica seleccionada y trámites de apertura	33
Forma Jurídica	34
Proceso de Apertura	35
Definición del Proyecto	35
Redacción y Firma del Estatuto	35
Registro en el Registro Nacional de Comercio (RNC)	36
Inscripción en la Dirección General Impositiva (DGI)	36
Alta en el Banco de Previsión Social (BPS)	37
Inscripción en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS)	37
Contratación del Seguro en el Banco de Seguros del Estado (BSE)	38
Trámites Complementarios y Servicios Públicos	39
Formularios utilizados en todo el proceso	40
Ubicación de la Empresa	41
1. Accesibilidad y transporte	41
2. Imagen corporativa y prestigio	41
3. Entorno empresarial	41
4. Servicios cercanos	42
5. Relación costo–beneficio	42
F11. Plan de recursos necesarios para la puesta en marcha	43
Recursos humanos	43
Recursos materiales	44
Recursos Financieros	46
Recursos intangibles	46
Cronograma de adquisición	47
Plan de recursos financieros	48
Activo	48
Plan de Cuentas	49



Capítulo 1 – Activo	49
Capítulo 2 – Pasivo	51
Capítulo 3 – Patrimonio	52
Capítulo 4 – Ingresos	53
Capítulo 5 – Egresos	53
Proyección Financiera Inicial	55
Fuentes de financiamiento	55
Gastos Fijos Mensuales (Estimado)	55
Gastos Variables (Estimado)	56
Punto de Equilibrio	56
Proyección a 12 Meses	57
Resultado anual proyectado:	57
Conclusión	58
Justificación del Capital Inicial	58
Costos	59
Servicios Públicos	59
Gastos Administrativos	60
Gastos de Infraestructura	60
Marketing y Comunicación	61
Tecnología y Operación	61
Otros Gastos	62
Resumen General	62
VAN (Valor actual neto)	63
Hoja Testigo	66



Emprendedurismo y Gestión

Nombre de la Empresa, Logo y Fundamentos

Datos de la Empresa

Nombre: JurassiCode

Logo:

El logo muestra un dinosaurio caricaturesco rodeado de vegetación, usando una laptop con el logo de PHP. Está diseñado con una estética amigable, divertida y temática, que combina la nostalgia jurásica con el mundo del desarrollo web.

Psicología del color:

- Verde: Asociado a naturaleza, frescura y dinamismo. Remite a los dinosaurios y genera una sensación de cercanía.
- Naranja y amarillo: Transmiten entusiasmo, creatividad y energía.
- Marrón: Brinda calidez, estabilidad y un estilo aventurero.

Formas:

- Formas redondeadas y líneas suaves para representar accesibilidad y una estética amigable.
- El personaje central (el dinosaurio) funciona como ícono memorable de la marca.

Tipografía:

- En mayúsculas, de trazo grueso y contornos definidos.
- Estilo moderno con inspiración retro-aventurera, generando impacto visual y fácil reconocimiento



Presentación, Propósito y Objetivos Generales

Propósito y Objetivos

Presentación: JurassiCode es una startup creativa dedicada al desarrollo de soluciones digitales que amplifican y enriquecen la experiencia de juego. Creamos software web intuitivo, visualmente atractivo y funcional, pensado para acompañar partidas, registrar progreso y facilitar la gestión de juegos tanto físicos como digitales.

El objetivo central del proyecto es diseñar herramientas digitales innovadoras que aporten valor al mundo lúdico, facilitando y mejorando la interacción entre los jugadores y los juegos. Se busca no solo digitalizar procesos, sino también enriquecer la experiencia de los usuarios mediante soluciones accesibles, dinámicas y pensadas desde la colaboración.

Este enfoque implica repensar la relación entre tecnología y juego, manteniendo el carácter recreativo como eje principal, pero incorporando elementos que favorezcan la organización, la participación activa, la transparencia de reglas y el registro de partidas. Además, se considera esencial que las herramientas desarrolladas puedan ser utilizadas por un público amplio, sin necesidad de conocimientos técnicos previos, promoviendo así la inclusión digital.

A través de este objetivo, el proyecto busca posicionarse en un nicho creciente dentro del mercado: el de la gestión digital aplicada a juegos de mesa y experiencias grupales. Se aspira a combinar diseño, usabilidad y tecnología para ofrecer soluciones originales que mejoren la forma en que las personas se relacionan con los juegos y entre sí.



Misión y Visión

Misión y Visión Institucional

Misión: Diseñamos experiencias digitales que transforman la forma en que se disfrutan los juegos de mesa, creando herramientas innovadoras y con identidad propia que hacen más fácil, dinámica y divertida la gestión de partidas

Visión: Ser referentes en la industria del desarrollo de videojuegos complementarios, integrando lo físico y lo digital para enriquecer la experiencia lúdica de los jugadores en todo el mundo

Valores de la Organización

Valores Corporativos

- Creatividad: Aplicamos ideas nuevas al diseño y desarrollo para destacar en un mercado dinámico y en constante evolución.
- Diversión con propósito: Apostamos a experiencias agradables, sin descuidar la funcionalidad ni el objetivo del producto.
- Compromiso: Trabajamos con responsabilidad y constancia para asegurar calidad y confiabilidad en cada uno de nuestros desarrollos.
- Colaboración: Valoramos el trabajo en equipo y el diálogo continuo con nuestra comunidad usuaria para construir mejores soluciones.
- Simplicidad: Diseñamos interfaces claras e intuitivas, evitando complejidades innecesarias.
- Innovación tecnológica: Incorporamos tecnologías actuales que potencien la experiencia de usuario sin perder estabilidad ni accesibilidad.
- Empatía con el jugador: Entendemos las necesidades y motivaciones de quienes usan nuestros productos, y diseñamos con eso en mente.
- Iteración constante: Mejoramos nuestros productos de forma continua, escuchando el feedback y adaptándonos a nuevas formas de jugar.
- Accesibilidad: Creemos en experiencias inclusivas, diseñadas para llegar a distintos tipos de jugadores y dispositivos.

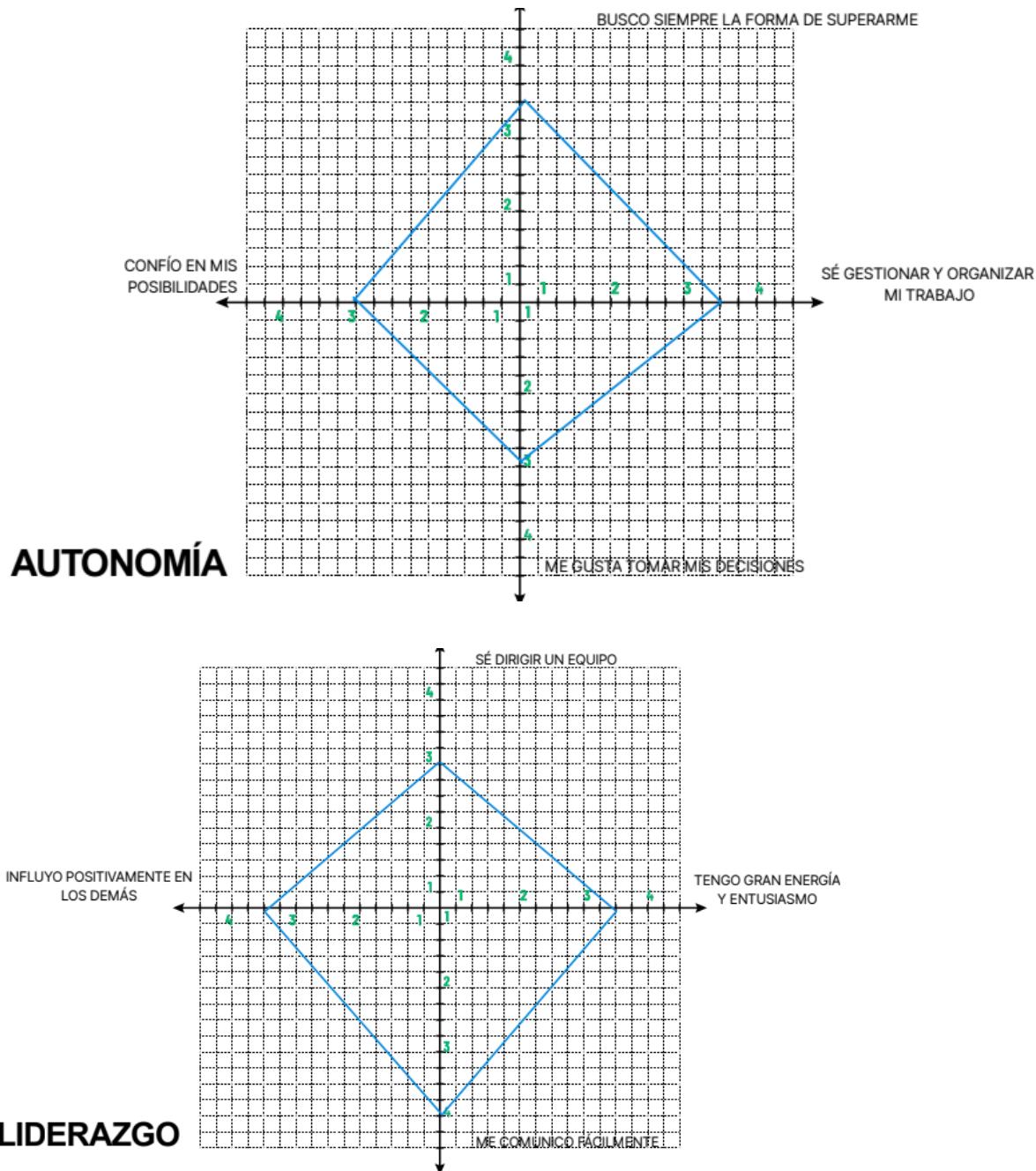


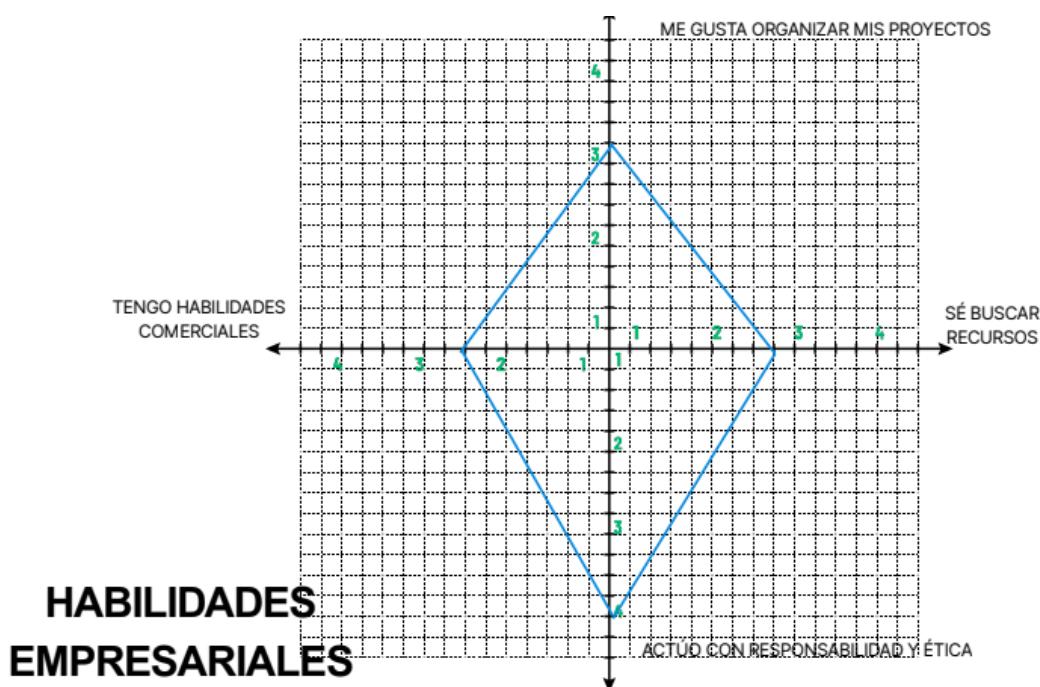
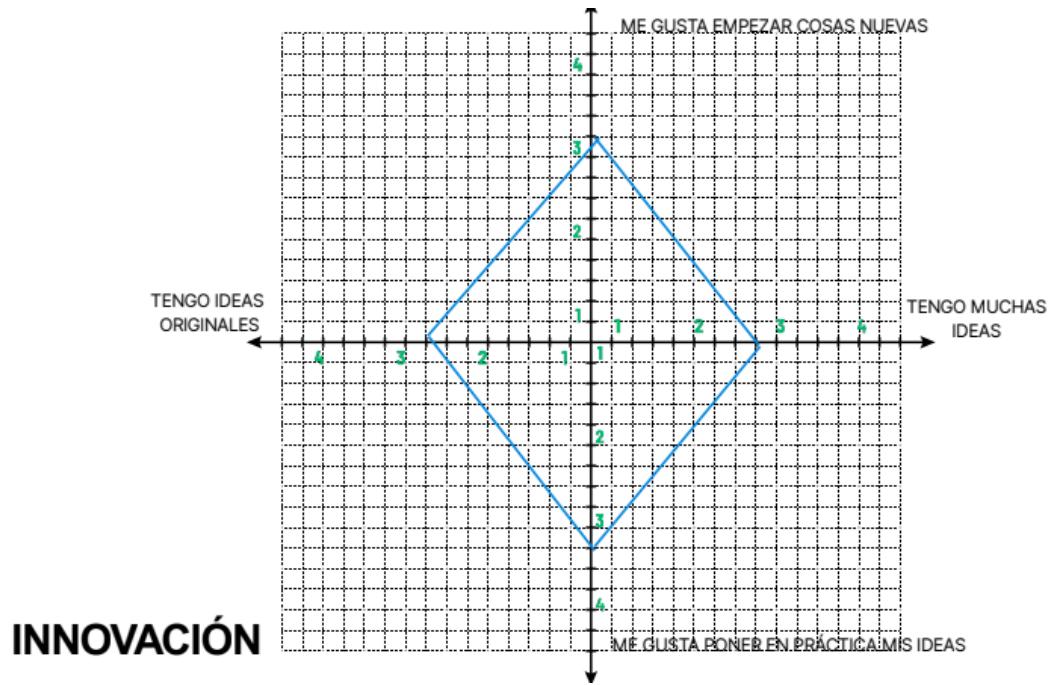
- Pasión por el juego: Nos mueve el entusiasmo genuino por crear herramientas que potencien el disfrute, la creatividad y el vínculo social que nace del juego.



Selfies emprendedoras

Las selfies emprendedoras de los integrantes del proyecto se pueden ver desde el siguiente link: <https://drive.google.com/drive/folders/1bXu2hxCcZl2VwaTQGiMo57w3RmPFWOms>
Sebastian Benitez





Autonomía

Soy autónomo porque me gusta resolver problemas técnicos por mi cuenta, busco mejorar constantemente mis habilidades en programación y me organizo bien con mis tareas. Cuando algo no funciona, no espero que otros lo arreglen: investigo, pruebo y encuentro soluciones. Eso me permite avanzar en el desarrollo del sistema sin depender de nadie.



Liderazgo

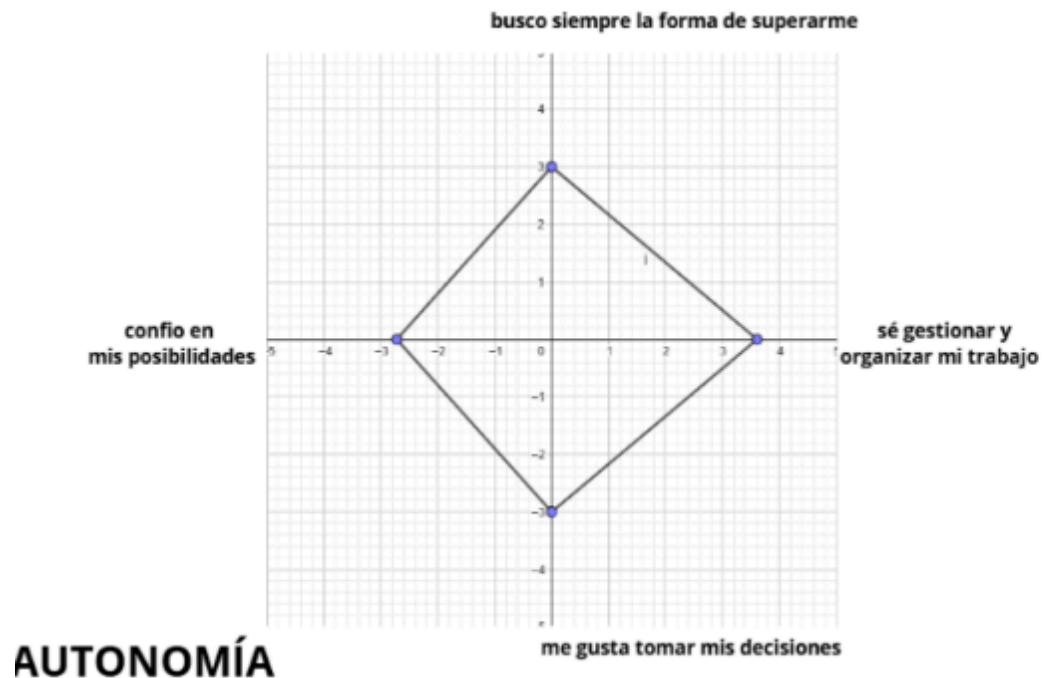
Tengo habilidades de liderazgo porque sé comunicar lo que hago y explicar la lógica del sistema al resto del grupo. Cuando hay decisiones importantes sobre cómo conectar el backend con el frontend o cómo estructurar la base de datos, me involucro y aporto ideas. Me gusta trabajar en equipo, escuchar a los demás y proponer soluciones claras.

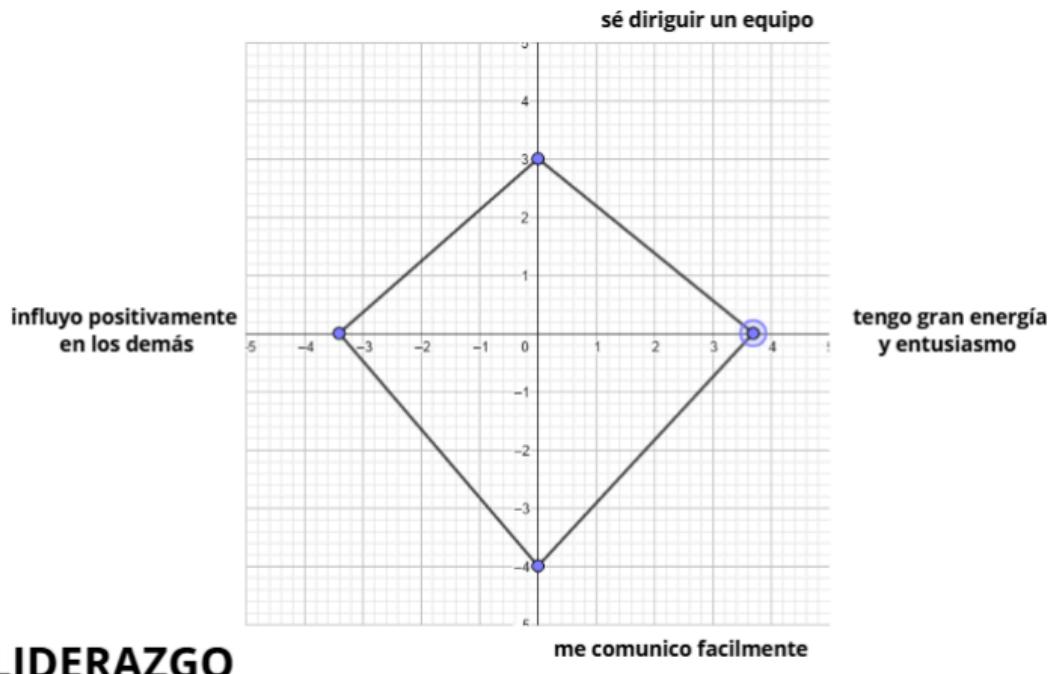
Innovación

Soy innovador porque no me limito a seguir tutoriales: busco formas más eficientes de hacer las cosas. Propuse formas de organizar el backend y la base de datos para que fueran más escalables y seguras. Además, trato de aplicar buenas prácticas que mejoren el rendimiento general del sistema.

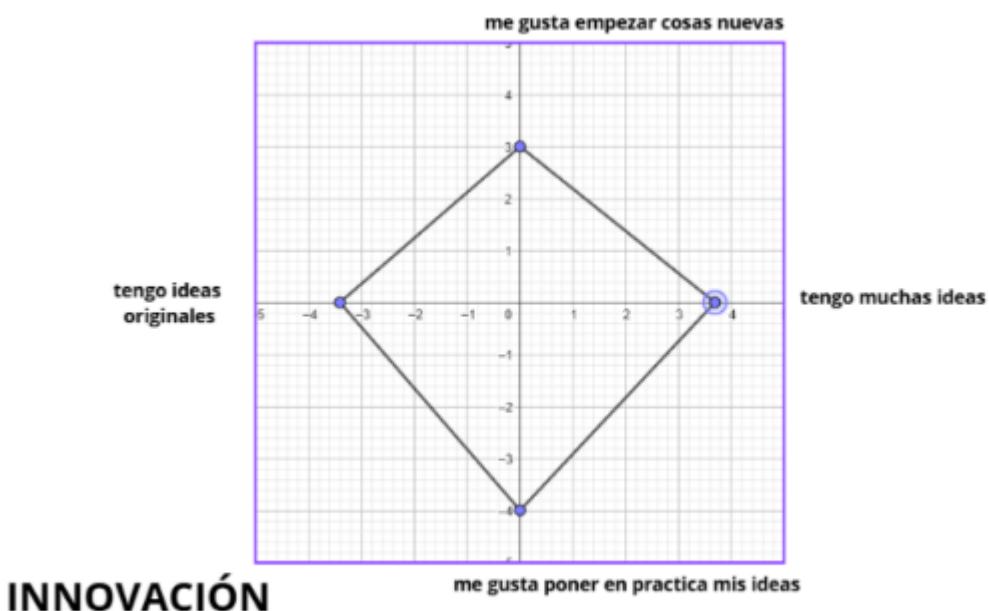
Habilidades empresariales

Tengo habilidades empresariales porque sé cómo planificar técnicamente un proyecto, organizar sus partes y prever lo que puede fallar. Me preocupo por entregar algo funcional y de calidad. Aunque mi enfoque es técnico, también entiendo que lo que hacemos tiene que tener una lógica clara y ser útil para los usuarios finales.

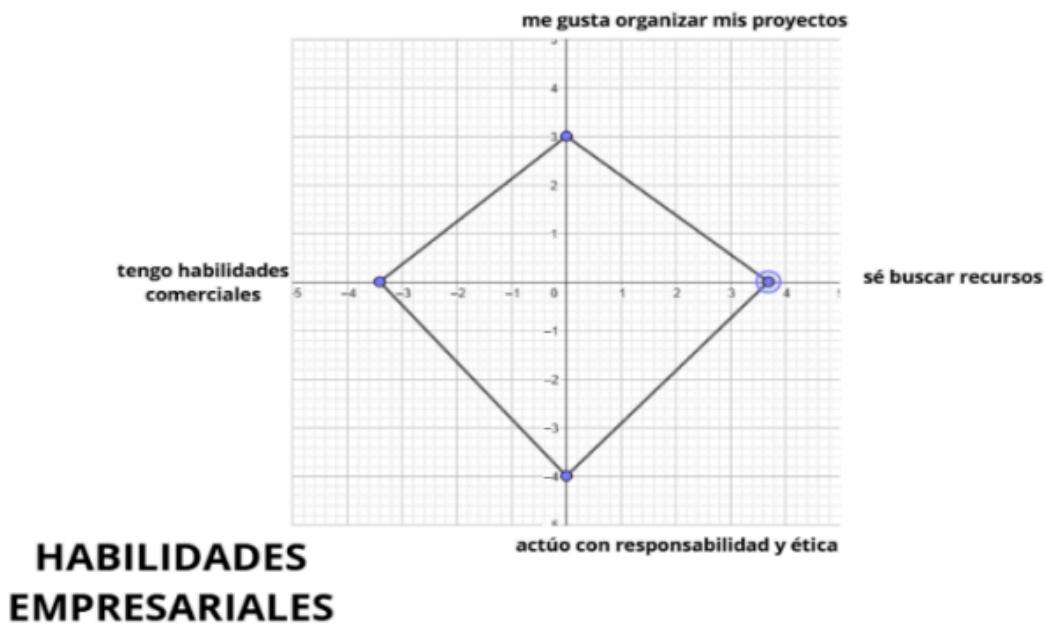




LIDERAZGO



INNOVACIÓN



Tomas Paz

Autonomía

Soy autónomo porque puedo encargarme de la redacción, presentación y documentación del proyecto sin depender del resto. Me organizo para que cada entrega esté lista en tiempo y forma, y busco siempre que la parte escrita represente bien el trabajo que hacemos.

Liderazgo

Tengo habilidades de liderazgo porque organizo tareas, conecto a los integrantes del grupo y coordino la comunicación con los docentes. También participo activamente en las decisiones importantes, sobre todo cuando se trata de la presentación y el enfoque pedagógico del sistema.

Innovación

Soy innovador porque propuse una mirada educativa para el sistema, conectando lo técnico con lo pedagógico. Aporto ideas sobre cómo puede usarse en el aula, qué funcionalidades podrían mejorar la experiencia educativa, y cómo adaptarlo a diferentes contextos de aprendizaje.

Habilidades empresariales

Tengo habilidades empresariales porque organizo los documentos, defino objetivos, y planifico entregas de forma eficiente. Sé cómo presentar un proyecto para que sea entendible, convincente y profesional. También pienso en cómo escalarlo y darle utilidad más allá de esta materia.



Selfie Emprendedora Ignacio Fianza

Busco siempre la forma de superarme

Confío en mis habilidades

Sé gestionar y organizar mi trabajo

Me gusta tomar decisiones

AUTONOMÍA

Sé dirigir un equipo

Influyo positivamente en los demás

Tengo gran energía y entusiasmo

Me comunico fácilmente

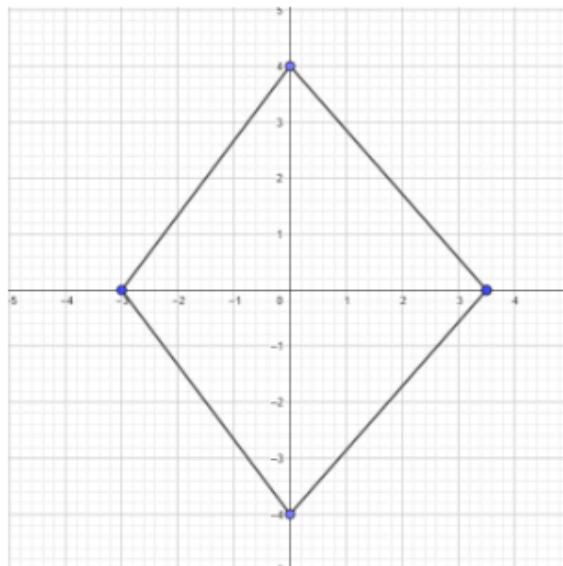
LIDERAZGO



Me gusta empezar cosas nuevas

Tengo ideas originales

Tengo muchas ideas



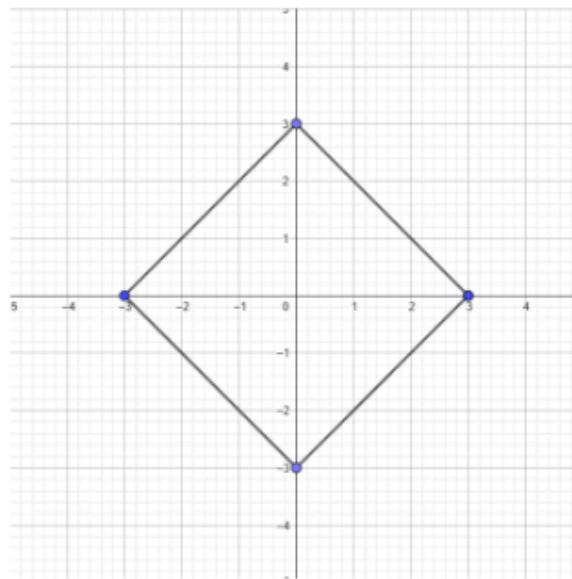
Me gusta poner en práctica mis ideas

INNOVACIÓN

Me gusta empezar cosas nuevas

Tengo ideas originales

Tengo muchas ideas



Me gusta poner en práctica mis ideas



Ignacio Fianza

Autonomía

Soy autónomo porque puedo encarar el desarrollo de interfaces por mi cuenta. Me encargo del diseño, la estructura del sitio y su comportamiento sin necesidad de ayuda constante. Me organizo bien, me pongo objetivos y los cumplo, investigando lo que me falta para lograrlo.

Liderazgo

Tengo habilidades de liderazgo porque guío las decisiones visuales del proyecto. Me aseguro de que lo que se ve sea funcional y atractivo, y tomo decisiones sobre diseño que afectan a todo el sistema. También soy el nexo entre lo visual y lo técnico, y mantengo una comunicación clara con el equipo.

Innovación

Soy innovador porque propongo nuevas formas de mostrar la información y mejorar la experiencia del usuario. Me gusta crear cosas diferentes, animaciones, diseños modernos y accesibles. Siempre estoy buscando cómo hacer que el sistema sea más intuitivo, atractivo y dinámico.

Habilidades empresariales

Tengo habilidades empresariales porque entiendo que una buena interfaz no es solo estética, sino una herramienta clave para que el sistema tenga éxito. Pienso en cómo se va a usar, quién lo va a usar y qué necesita cada tipo de usuario. Organizo bien mi parte del trabajo y mantengo un enfoque claro en el objetivo final.



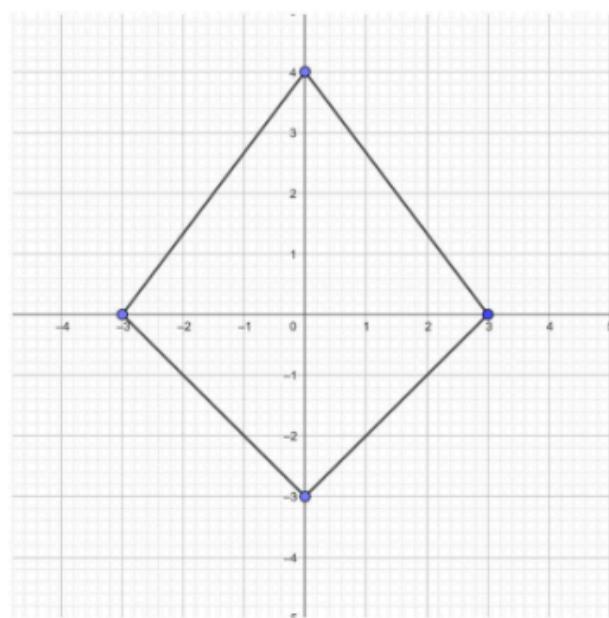
Autonomía

Busco siempre la forma de superarme

**Confio en mis
posibilidades**

**Sé gestionar y
organizar mi trabajo**

Me gusta tomar mis decisiones



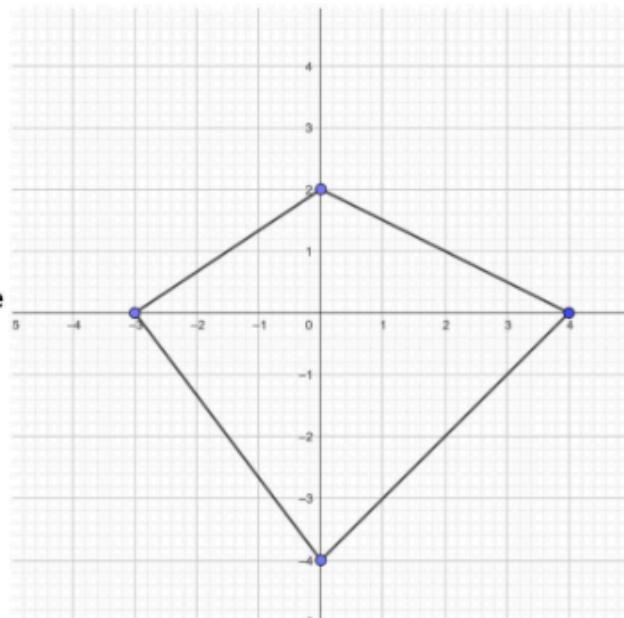
Liderazgo

Sé dirigir un equipo

**Influyo positivamente
en los demás**

**Tengo gran energía y
entusiasmo**

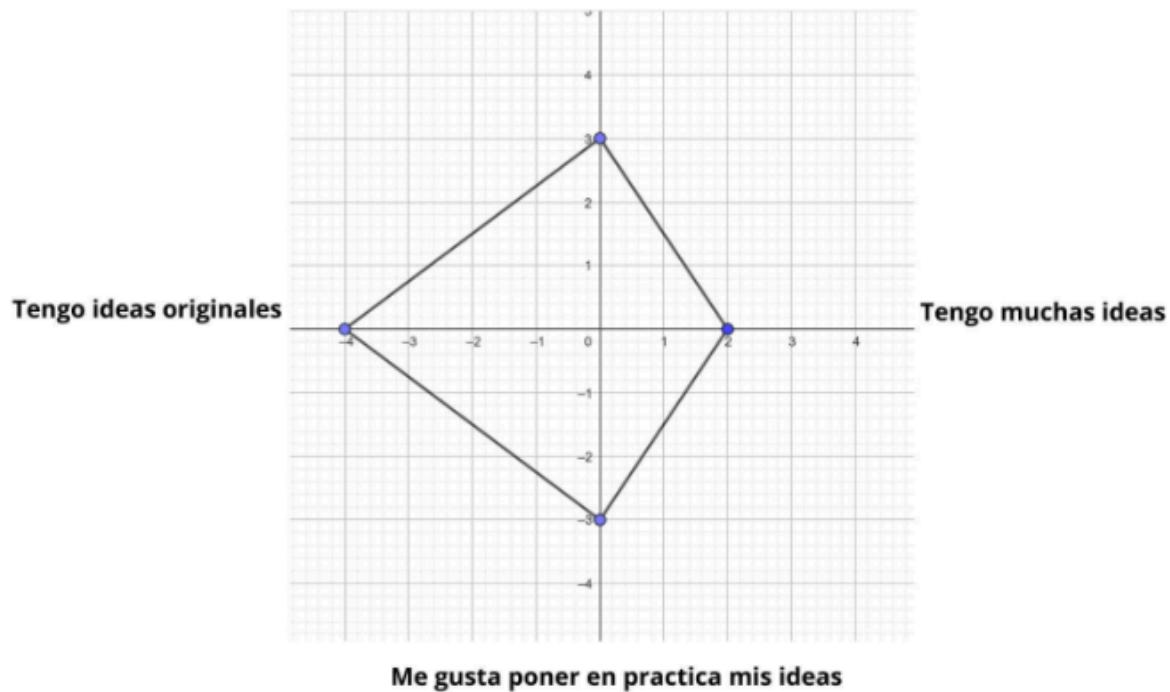
Me comunico fácilmente





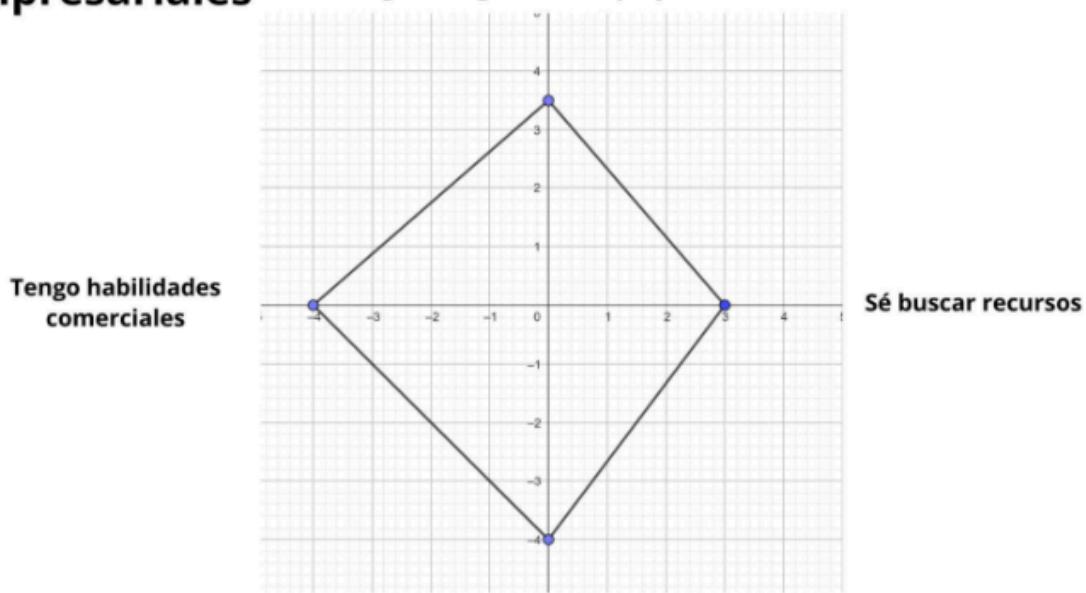
Innovacion

Me gusta empezar cosas nuevas



Habilidades
Empresariales

Me gusta organizar mis proyectos



Joaquín Fleitas



Autonomía

Soy autónomo porque puedo revisar el sistema, detectar errores y proponer mejoras sin esperar que alguien me diga qué hacer. Me involucro en probar funciones, explorar el comportamiento de la plataforma y asegurarme de que todo funcione correctamente.

Liderazgo

Tengo habilidades de liderazgo porque participo en las presentaciones, ayudo a ordenar ideas y mantengo el ánimo del grupo. Cuando hay que exponer o ensayar, tomo la iniciativa. También doy feedback claro y aporto para que el trabajo de los demás mejore.

Innovación

Soy innovador porque no solo detecto errores, también propongo formas de solucionarlos. Aporto ideas sobre cómo mejorar la experiencia del usuario o cómo ajustar detalles que a veces pasan desapercibidos. Pienso en el sistema desde el punto de vista de quien lo va a usar.

Habilidades empresariales

Tengo habilidades empresariales porque me enfoco en que el proyecto funcione bien de principio a fin. Me interesa que lo que hacemos tenga impacto real y cumpla con los objetivos. Además, participo en cómo presentar el proyecto, haciendo que se vea profesional y claro.



Habilidades de KATZ

Habilidades de Katz aplicadas al equipo

- El modelo de Robert Katz identifica 3 tipos de habilidades que todo emprendedor o líder debe tener para desempeñarse bien:
- Habilidades técnicas: saber hacer. Conocimientos específicos sobre herramientas, procesos, software, etc.
- Habilidades humanas: saber relacionarse. Comunicación, trabajo en equipo, empatía, liderazgo.
- Habilidades conceptuales: saber pensar. Capacidad de análisis, resolución de problemas, visión estratégica.

Habilidades de Katz aplicadas al equipo

Tomas – Documentación, gestión y enfoque pedagógico

Habilidades técnicas: Redacción de documentos técnicos y pedagógicos. Manejo de herramientas como Canva, Google Docs y editores de texto para informes y presentaciones. Participación en pruebas del sistema y aportes sobre la usabilidad general.

Habilidades humanas: Comunicación constante con docentes y usuarios potenciales. Escucha activa para adaptar el sistema a necesidades educativas. Coordinación y mediación entre las áreas técnicas y el enfoque educativo.

Habilidades conceptuales: Visión general del propósito del proyecto, articulando tecnología y educación. Planteamiento de objetivos claros, gestión de tareas y evaluación del impacto del sistema. Participación en la planificación estratégica y presentación general del proyecto.

Nacho – Frontend, diseño y experiencia de usuario

Habilidades técnicas: Desarrollo avanzado con React, TailwindCSS, DaisyUI, Framer Motion y herramientas complementarias. Maquetación responsive, diseño de interfaces claras, accesibles y atractivas. Uso de GitHub para control de versiones y estructuración del proyecto frontend.



Habilidades humanas: Coordinación efectiva con el equipo para integrar diseño y funcionalidad. Recepción y aplicación de feedback continuo para mejorar la experiencia de usuario. Trabajo conjunto con el área pedagógica para adaptar la interfaz a fines educativos.

Habilidades conceptuales: Pensamiento creativo y estratégico para diseñar flujos de usuario intuitivos. Capacidad para estructurar la interfaz del sistema en función de la lógica del backend. Aportes innovadores a la presentación del sistema y su valor agregado.

Seba – Backend, base de datos y lógica del sistema

Habilidades técnicas: Desarrollo del backend con PHP y MySQL, estructuración de rutas y módulos reutilizables. Diseño del modelo entidad-relación, aplicación de las tres formas normales. Configuración del entorno de desarrollo, manejo de sesiones y validación de entradas.

Habilidades humanas: Comunicación clara sobre la lógica del sistema y colaboración activa en decisiones grupales. Participación en revisiones de código y aportes constructivos al trabajo del equipo. Flexibilidad ante los cambios propuestos desde otras áreas del proyecto.

Habilidades conceptuales: Planteamiento de soluciones ante problemas técnicos complejos. Visión estructural del sistema, considerando escalabilidad y mantenibilidad. Participación en la definición de funciones clave y la arquitectura general del sistema.

Joaco – Testing, aseguramiento de calidad y presentación

Habilidades técnicas: Participación en pruebas del sistema (QA), identificación de errores funcionales y visuales. Manejo básico del entorno de desarrollo local y revisión del comportamiento del sistema. Sugerencias concretas para la corrección y mejora de funciones.

Habilidades humanas: Actitud proactiva y compromiso en la mejora continua del sistema. Comunicación efectiva para transmitir errores, mejoras y propuestas. Participación activa en las exposiciones y ensayos grupales.

Habilidades conceptuales: Evaluación crítica del sistema en base a los objetivos del proyecto. Capacidad para analizar la coherencia entre lo planificado y lo implementado. Aportes a la reflexión final del proyecto, tanto en informes como presentaciones.



Conclusión grupal

A lo largo del proyecto, cada integrante aplicó y fortaleció distintos tipos de habilidades según su rol. Las habilidades técnicas fueron fundamentales para construir el sistema, las humanas permitieron el trabajo en equipo efectivo y las conceptuales guiaron la toma de decisiones y la orientación general del proyecto. Esta combinación de habilidades permitió que JurassiDraft evolucionara como una solución funcional, educativa y colaborativa.



Segunda entrega

Plan de marketing (4P)

Estrategia de Marketing (Producto, Precio, Plaza, Promoción)

Las 4P

Las 4P del marketing (Producto, Precio, Plaza y Promoción) son una herramienta clásica para analizar y planificar la oferta de un producto o servicio. Aunque suelen utilizarse en contextos comerciales, también pueden adaptarse a proyectos académicos o tecnológicos para reflexionar sobre cómo se entrega valor, cómo se distribuye, a quién se dirige y cómo se comunica. En este caso, se aplican al sistema JurassiDraft, desarrollado como proyecto educativo.

Producto:

JurassiDraft es una plataforma web desarrollada con el objetivo de digitalizar y acompañar partidas del juego de mesa *Draftosaurus*. El sistema permite registrar las jugadas de cada participante, llevar control de puntajes en tiempo real y visualizar el desarrollo del tablero en formato digital, lo cual mejora la organización y seguimiento de las partidas tanto en espacios recreativos como educativos.

Está diseñado con una interfaz intuitiva, accesible desde cualquier dispositivo con navegador web, y adaptable a distintos perfiles de usuario (jugadores, administradores o docentes). Incluye funcionalidades específicas para la gestión de usuarios, visualización de estadísticas y generación de reportes. Su arquitectura modular permite futuras mejoras, adaptaciones o incluso su aplicación a otros juegos de mecánica similar.

Precio:

El sistema no tiene un costo económico, ya que fue desarrollado como parte de un proyecto académico. Sin embargo, su valor radica en su funcionalidad, utilidad educativa y potencial de reutilización. En un escenario futuro, podría ofrecerse bajo licencias libres, esquemas de implementación personalizada o incluso un modelo freemium con funciones ampliadas. La gratuidad en esta etapa refleja un compromiso con la innovación abierta y la accesibilidad en entornos educativos.



Plaza (distribución):

JurassiDraft puede instalarse en servidores locales de una institución educativa o ser alojado en un servidor web accesible desde cualquier navegador. Esto permite su uso tanto en aulas físicas como en entornos virtuales. Su distribución es digital, a través de plataformas como GitHub, copias locales o entornos de despliegue automatizado. Esto facilita su acceso por parte de docentes, estudiantes u otras instituciones interesadas en implementar herramientas lúdico-educativas.

Promoción:

La difusión del sistema se realiza principalmente dentro del entorno educativo. Incluye presentaciones del equipo de desarrollo en clase, participación en ferias o muestras tecnológicas, y el uso por parte de docentes en actividades académicas. Además, el sistema puede promocionarse mediante portfolios personales, redes sociales o publicaciones académicas, mostrando tanto el resultado como el proceso de desarrollo. Estas vías permiten visibilizar el proyecto, demostrar habilidades del equipo y fomentar el interés en herramientas de gamificación educativa.

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada, la mayoría de los encuestados manifestó conocer o haber utilizado algún software educativo, y un 70 % expresó interés en probar aplicaciones que faciliten la gestión de partidas o actividades grupales. También se observó que las redes sociales y las ferias educativas son los medios más efectivos para conocer nuevos proyectos tecnológicos. Estos datos respaldan la estrategia de promoción planteada, confirmando que la difusión en entornos educativos y digitales es la vía más adecuada para alcanzar al público objetivo.



Estudio de Mercado

Análisis del Mercado y Competencia

El mercado de JurassiCode se sitúa en la intersección entre los juegos de mesa modernos y las soluciones digitales educativas.

- **Segmentación demográfica:** docentes (25–55 años), estudiantes y jugadores jóvenes (12–25 años), familias con hijos (30–45 años).
- **Segmentación psicográfica:** interés en juegos de mesa, innovación educativa y tecnología.
- **Segmentación comportamental:** usuarios que buscan aplicaciones prácticas que automatizan cálculos y simplifiquen la gestión de partidas.

Competencia

Competencia Directa

- **Internacional**
 - **Asmodee Digital (Francia):** desarrolla versiones digitales oficiales de juegos de mesa modernos. Si llegaran a digitalizar Draftosaurus, sería el principal competidor directo.
 - **Board Game Arena (Bélgica/Global):** plataforma líder en digitalización de juegos de mesa con millones de usuarios en todo el mundo. Aunque hoy no ofrece Draftosaurus, tiene capacidad para incluirlo.
 - **Tabletopia (EE. UU.):** simulador de juegos de mesa en línea con fuerte presencia internacional, que permite digitalizar juegos completos.
- **Nacional (Uruguay)**
 - **Ironhide Game Studio:** empresa uruguaya reconocida internacionalmente por desarrollar juegos digitales (Kingdom Rush). Aunque se enfoca en videojuegos, tiene capacidad de trasladar mecánicas de juegos de mesa a entornos digitales.



- **FYWare Software:** estudio local que desarrolla software y aplicaciones interactivas, potencial competidor si ingresa al mercado lúdico-educativo.

Competencia Indirecta

- **Internacional**

- **BG Stats (Board Game Stats, Países Bajos):** empresa detrás de la aplicación más popular para registro de partidas y estadísticas de juegos de mesa en todo el mundo.
- **Dized (Finlandia):** plataforma que ofrece tutoriales y herramientas digitales para juegos de mesa, con posibilidad de expandirse a registros y puntuajes.
- **Yucata (Alemania):** portal especializado en juegos de mesa digitales, con un catálogo variado y base de usuarios internacionales.

- **Nacional (Uruguay)**

- **Innvitech:** empresa uruguaya que desarrolla soluciones digitales personalizadas para educación y entretenimiento.
- **Arkano Software:** firma tecnológica uruguaya que crea aplicaciones móviles y plataformas a medida, con capacidad de competir en el segmento de gamificación educativa.
- **GeneXus Consulting:** aunque su foco está en software empresarial, también ofrece soluciones digitales que podrían adaptarse al sector lúdico.

Ventaja diferencial de JurassiCode: especialización en Draftosaurus, interfaz amigable, generación automática de estadísticas y escalabilidad hacia otros juegos.



En conclusión, la competencia internacional se caracteriza por empresas con gran capital, alcance global y experiencia consolidada en el desarrollo de videojuegos y plataformas de juego digital. Por otro lado, la competencia nacional presenta estudios más pequeños, con enfoque en software a medida o soluciones empresariales, pero con menor presencia en el sector lúdico-educativo.

JurassiCode se diferencia por combinar la accesibilidad y cercanía de una empresa local con una propuesta tecnológica escalable y especializada en Draftosaurus. Esta posición intermedia le permite competir mediante innovación, bajo costo operativo y una fuerte identidad visual orientada a la experiencia de usuario.

Aspecto	Competencia Internacional	Competencia Nacional	JurassiCode
Alcance	Global, con presencia en múltiples países y plataformas digitales.	Local o regional, con foco en servicios personalizados.	Enfocado en Uruguay, con proyección educativa y posibilidad de expansión.
Capital y recursos	Alto nivel de inversión, equipos grandes y marketing internacional.	Recursos moderados, empresas pequeñas o medianas.	Bajo costo operativo, inversión inicial accesible y equipo joven multidisciplinario.
Enfoque principal	Videojuegos y plataformas de entretenimiento digital masivo.	Software empresarial, educativo o a medida.	Digitalización de juegos de mesa y gamificación educativa.



Innovación	Basada en producción tecnológica de gran escala.	Innovación aplicada según proyectos concretos.	Innovación centrada en experiencia de usuario, accesibilidad y aprendizaje.
Ventaja competitiva	Reconocimiento de marca y soporte global.	Cercanía y adaptación a clientes locales.	Especialización en Draftosaurus y equilibrio entre creatividad y tecnología.

Tendencias del mercado:

- Crecimiento del sector de juegos modernos.
- Digitalización de actividades educativas y recreativas.
- Expansión de soluciones híbridas (físico + digital).

Métodos de investigación: encuestas a jugadores y docentes, focus groups en UTU y clubes de juegos, observación en torneos y análisis de datos secundarios.

Estructura del mercado: competencia monopolística, donde existen alternativas, pero cada aplicación se diferencia por su enfoque y funciones.



Matriz FODA

Análisis FODA

Fortalezas

- Equipo joven y multidisciplinario.
- Uso de tecnologías modernas y escalables.
- Bajo costo fijo.
- Prototipo funcional en desarrollo.
- Conocimiento del público objetivo.
- Adaptabilidad hacia otros juegos.

Debilidades

- Experiencia empresarial limitada.
- Presupuesto inicial bajo.
- Estrategia digital en construcción.
- Validación con usuarios aún incipiente.
- Dependencia de Draftosaurus como único producto inicial.

Oportunidades

- Crecimiento del interés en juegos de mesa y su uso educativo.
- Apoyo estatal a startups y emprendedores.
- Mercado internacional en expansión.
- Posibilidad de alianzas con docentes, clubes y editoriales.
- Digitalización de experiencias recreativas.



Amenazas

- Competidores con mayor capital.
- Resistencia de usuarios tradicionales.
- Riesgos legales por licencias y propiedad intelectual.
- Avances tecnológicos que obligan a actualización constante.
- Saturación de aplicaciones similares.
- Dificultad de atraer inversión externa.

Explicación del FODA

El análisis FODA muestra que JurassiCode posee ventajas diferenciales claras: un equipo preparado, una tecnología adaptable y costos de operación bajos. Sus debilidades se centran en la falta de experiencia empresarial y los recursos financieros reducidos, propios de una startup en etapa temprana.

El entorno ofrece oportunidades significativas, como la digitalización de la educación y el crecimiento de la industria de juegos, pero también presenta amenazas vinculadas a la competencia internacional, la resistencia cultural y la rápida obsolescencia tecnológica.





Hemos elaborado una encuesta en línea con el objetivo de recopilar información de potenciales usuarios y conocer su opinión sobre la instalación de una empresa de software en el Centro o Ciudad Vieja de Montevideo. Sus respuestas serán utilizadas únicamente con fines académicos y contribuirán a validar la viabilidad del proyecto.

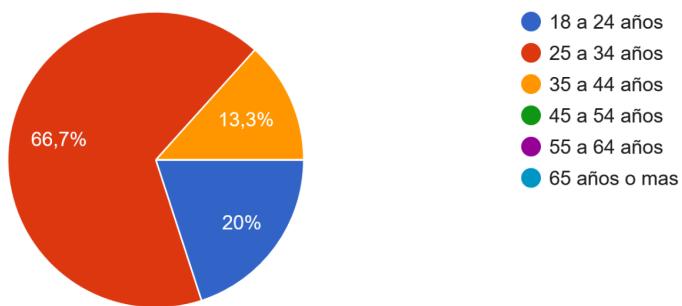
Enlace a la encuesta:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfKrxXnKEhTQmGrgeB3wT5sTinqWuG44BccnmDUhsnfobw2IA/viewform?usp=dialog>

Datos obtenidos

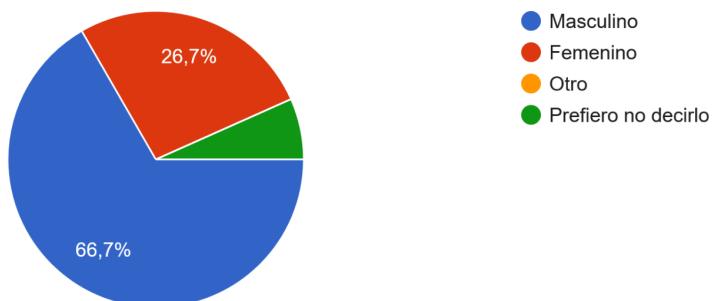
Edad

Edad
15 respuestas



Género

Genero
15 respuestas

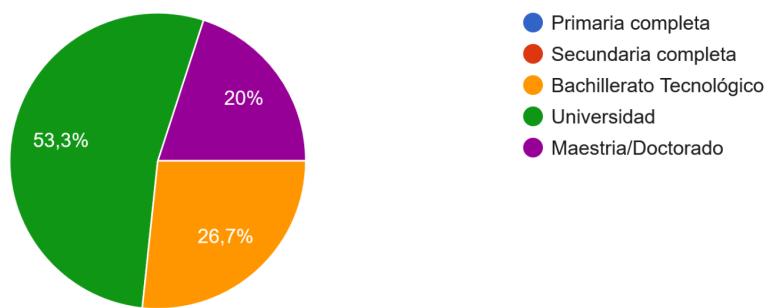




Nivel educativo alcanzado

Nivel educativo alcanzado

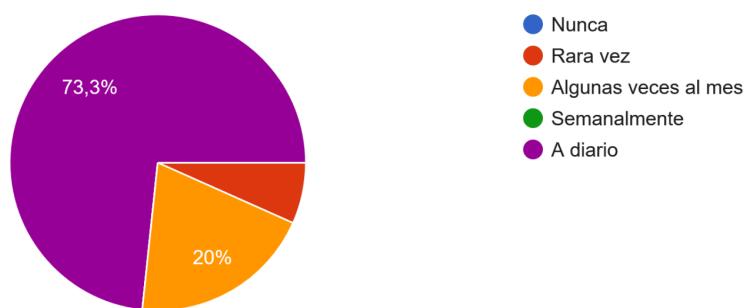
15 respuestas



Con qué frecuencia se utiliza servicios o productos de software

¿Con qué frecuencia utilizas servicios o productos de software? (Aplicaciones, sistemas de gestión, etc.)

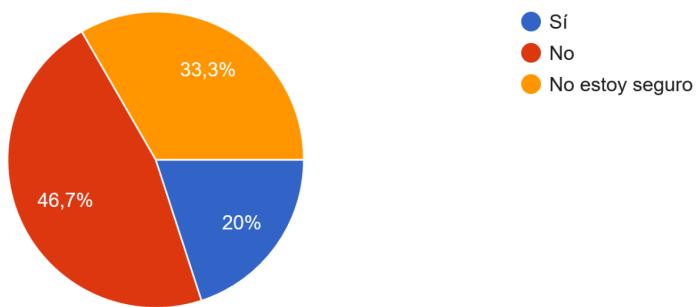
15 respuestas





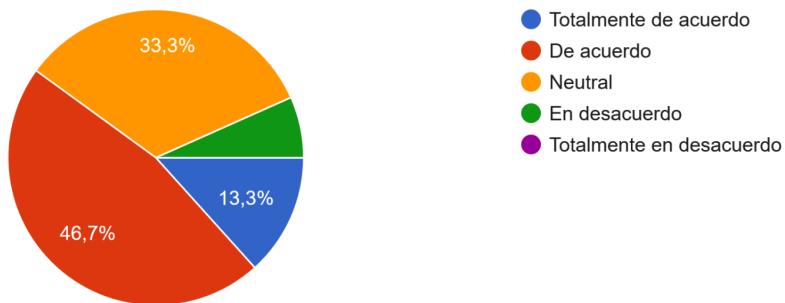
¿Alguna vez contrató o utilizó el servicio de una empresa de desarrollo de software en Montevideo?

¿Alguna vez contrató o utilizó el servicio de una empresa de desarrollo de software en Montevideo?
15 respuestas



Zona para la ubicación de la empresa

¿Considera que el Centro o Ciudad Vieja de Montevideo son zonas adecuadas para instalar una empresa de software (en términos de accesibilidad, seguridad y oportunidades comerciales)?
15 respuestas





Forma jurídica seleccionada y trámites de apertura

Aspectos Legales y Trámites Administrativos

Forma Jurídica

Durante el análisis inicial se evaluaron distintas figuras jurídicas (Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad por Acciones Simplificada) con base en los siguientes criterios: costos, titulares, contrato, tipo de actividad, inversión inicial y responsabilidad de los socios.

La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) fue seleccionada por las siguientes razones:

- **Costos:** presenta gastos iniciales más bajos, al no requerir publicaciones ni aprobación de la Auditoría Interna de la Nación.
- **Titulares:** puede constituirse con uno o más socios, lo cual brinda flexibilidad. JurassiCode cuenta con cuatro fundadores, lo que la hace ideal.
- **Contrato:** se redacta un estatuto en documento privado y se registra en el Registro Nacional de Comercio, lo que simplifica el proceso.
- **Tipo de actividad:** la SAS permite realizar cualquier actividad lícita, adaptándose a la naturaleza tecnológica y educativa de JurassiCode.
- **Inversión inicial:** es posible integrar únicamente el 10 % del capital en efectivo y el 100 % en especie al momento de la constitución, completando el resto en un plazo de dos años.
- **Responsabilidad de los titulares:** los socios solo responden hasta el capital aportado, sin comprometer su patrimonio personal.



Proceso de Apertura

Definición del Proyecto

Descripción:

Elección de la forma jurídica, nombre, objeto social y capital inicial.

Decisión simulada:

- Forma jurídica: Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).
- Denominación social: **JurassiCode SAS**.
- Objeto social: Desarrollo de software, soluciones tecnológicas y plataformas web educativas.
- Domicilio: Montevideo.

Formulario asociado:

- No requiere formulario inicial, pero se prepara el borrador de **estatuto social** para posterior registro.

Redacción y Firma del Estatuto

Descripción:

Documento privado firmado por los cuatro socios fundadores donde se detallan los aportes, porcentajes y responsabilidades.

Formulario / documentación:

- **Contrato Social SAS** (firmado y certificado notarialmente).
- Copias de cédulas de identidad de los socios.
- Declaración de capital y domicilio fiscal.



Registro en el Registro Nacional de Comercio (RNC)

Descripción:

Inscripción del contrato social y obtención del Certificado de Personería Jurídica.

Documentación presentada:

- Estatuto firmado.
- Constancia de pago del timbre profesional.
- Formulario de inscripción del RNC.
- Comprobante de publicación en Diario Oficial (si aplica).

Resultado:

La sociedad adquiere personería jurídica y puede operar formalmente.

Inscripción en la Dirección General Impositiva (DGI)

Descripción:

Alta en el Registro Único de Contribuyentes (RUT).

Número asignado (ficticio): **218765430019**.

Formularios exigidos:

- **Formulario 0351** – Inscripción y actualización de datos.
- **Formulario 0352** – Anexo de inscripción de personas físicas vinculadas.
- **Formulario REC. 205** – Declaración de sueldos fictos.
- **Formulario 5450** – Autorización para impresión de documentación comercial.

Documentación adjunta:

- Copias de cédulas de los socios.
- Certificación notarial de firmas.
- Factura reciente de UTE, OSE o ANTEL como comprobante de domicilio.

Resultado:

Asignación de número de RUT y habilitación para emitir facturación.



Alta en el Banco de Previsión Social (BPS)

Descripción:

Registro como empleador y alta de los socios ante la seguridad social.

Formulario obligatorio:

- Formulario REC. 205 (Declaración de sueldos fictos).
- Formulario 0351 (complementario al de DGI).

Documentación adjunta:

- Cédulas de los socios.
- Certificación notarial.
- Estatuto registrado.

Resultado:

Asignación de **número de empresa** y habilitación para realizar aportes al sistema previsional.

Inscripción en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS)

Descripción:

Alta en la Inspección General de Trabajo y Seguridad Social (IGTSS), presentación de la Planilla de Trabajo, y obtención del Libro de Registro Laboral.

Pasos realizados:

- Creación de Planilla de Control de Trabajo mediante el programa Venetus (trámite web gratuito).
- Presentación del Libro Único de Trabajo (control de visitas, accidentes y horarios).
- Emisión del Certificado Laboral correspondiente.



Formularios y documentación:

- Planilla Venetus digital.
- Copia del contrato social.
- Copias de cédulas de socios o empleados.

Resultado:

La empresa queda habilitada para contratar personal bajo normativa laboral vigente.

Contratación del Seguro en el Banco de Seguros del Estado (BSE)

Descripción:

Alta del seguro obligatorio por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, según Ley N° 16.074.

Formulario utilizado:

- **Formulario de Denuncia de Accidentes de Trabajo.**

Documentación requerida:

- Copia del contrato social.
- Número de RUT y BPS.
- Planilla laboral y nómina del personal.

Resultado:

Emisión de **Póliza de Seguro de Accidentes** y cobertura inmediata.



Trámites Complementarios y Servicios Públicos

Gestiones ante entes y servicios básicos para habilitar el funcionamiento operativo y legal de la empresa.

Organismo / Servicio	Trámite Realizado	Costo Aprox. Mensual (UYU)
UTE	Alta del servicio eléctrico (equipos y oficina).	\$1.500 – \$1.800
OSE	Alta del servicio de agua y saneamiento.	\$600 – \$800
ANTEL	Internet y línea telefónica institucional.	\$2.000 – \$2.500
BROU	Apertura de cuenta bancaria institucional.	—
DNPI	Registro de la marca “JurassiCode”.	\$2.000 (único)
Registro de dominio web (.com.uy)	Reserva del dominio y configuración DNS.	\$1.000 (anual)
Política de Privacidad y Protección de Datos (Ley 18.331)	Registro de bases de datos ante la URCDP.	\$0 (trámite gratuito)



Formularios utilizados en todo el proceso

Formulario	Organismo	Descripción
0351	DGI / BPS	Inscripción y actualización de datos de empresa.
0352	DGI / BPS	Anexo de inscripción de personas físicas vinculadas.
REC. 205	BPS	Declaración jurada de sueldos fictos.
5450	DGI	Autorización para impresión de documentos comerciales.
Planilla Venetus	MTSS	Inscripción laboral obligatoria.
Libro Único de Trabajo	MTSS	Control de horas y visitas.
Denuncia de Accidentes	BSE	Declaración de accidente laboral.



Ubicación de la Empresa

- **Física:** Montevideo, Uruguay. La empresa operará desde la sede administrativa.

Ubicación – Torre Libertad, Centro de Montevideo

La oficina seleccionada se encuentra en la Torre Libertad, sobre la principal avenida de Montevideo: 18 de Julio. Esta ubicación es estratégica para el desarrollo de JurassiCode por las siguientes razones:

1. Accesibilidad y transporte

- La zona es un nexo de movilidad urbana, con múltiples líneas de ómnibus que conectan con todos los barrios.
- Permite que clientes, proveedores, docentes y socios puedan llegar fácilmente.
- Estar en el Centro facilita la asistencia de los socios, que viven en distintos puntos de la ciudad.

2. Imagen corporativa y prestigio

- Una oficina en 18 de Julio transmite **confianza y formalidad**, aspectos claves para generar credibilidad en clientes, instituciones y potenciales inversores.
- El edificio cuenta con un perfil corporativo moderno, elevando la **imagen profesional de JurassiCode** como empresa tecnológica.

3. Entorno empresarial

- El Centro concentra empresas de software, estudios jurídicos, bancos, financieras y organismos estatales.
- Esto favorece el networking y la posibilidad de establecer alianzas estratégicas y contactos comerciales.



4. Servicios cercanos

- Acceso inmediato a bancos, redes de pago, locales gastronómicos, espacios de coworking y servicios generales.
- Esto hace que la oficina sea funcional tanto para la operativa diaria como para reuniones de trabajo.

5. Relación costo–beneficio

- El precio de alquiler es competitivo teniendo en cuenta la ubicación, los metros cuadrados ofrecidos y las comodidades del edificio.
- Para todo lo que brinda (seguridad, accesibilidad, entorno de negocios y prestigio de la zona), el costo resulta muy conveniente en comparación con otras oficinas de menor categoría en barrios periféricos.
- Esto convierte el alquiler en una inversión rentable más que en un gasto, ya que mejora la visibilidad y posicionamiento de la empresa en su etapa inicial.
-
- **Digital:** sitio web oficial, aplicación multiplataforma y redes sociales (Discord, Instagram, TikTok, LinkedIn).
- **Justificación:** Montevideo concentra la infraestructura tecnológica y el ecosistema emprendedor, mientras que el carácter digital del proyecto permite alcanzar un mercado nacional e internacional.

[Link de la ubicación de nuestro local físico](#)



F11. Plan de recursos necesarios para la puesta en marcha

Formulario F11 – Recursos Humanos, Materiales y Financieros

Recursos humanos

El equipo emprendedor está conformado por los siguientes perfiles, que cubren tanto el área técnica como la administrativa y de marketing.

Cargo / Rol	Responsabilidades	Perfil Requerido	Cantidad
Director General	Dirigir y coordinar todas las áreas del proyecto	Liderazgo y visión comercial.	1
Desarrollador Web	Diseñar y mantener el sistema web.	Conocimientos en PHP, MySQL, Laravel.	1
Diseñador UI/UX	Diseñar interfaces atractivas y funcionales.	Manejo de Figma y TailwindCSS.	1
Encargado de Marketing	Difundir el producto y manejar redes sociales.	Experiencia en marketing digital.	1
Soporte Técnico / Tester	Probar funcionalidades y asistir a usuarios.	Testing funcional y manejo de sistemas	1



Contador / Asesor Administrativo	Gestionar cuentas, costos e impuestos.	Formación contable.	1
----------------------------------	--	---------------------	---

Total estimado de integrantes: entre 5 y 6 personas en la fase inicial.

Recursos materiales

Categoría	Elemento	Cantidad	Costo estimado (USD)	Descripción / Uso
Hardware	Computadoras portátiles	3	2000	Desarrollo y diseño del software.
Hardware	Servidor local o nube (hosting)	1	300	Almacenamiento de base de datos y despliegue web.
Hardware	Router y red local	1	100	Conectividad interna para desarrollo.
Software y Herramientas	Licencias de desarrollo (VS Code, GitHub, etc.)	-	0–50	Entorno de programación colaborativo.
Software y Herramientas	Licencias gráficas /	-	150	Diseño visual y material promocional.



	Figma Pro / Canva			
Software y Herramientas	Sistema contable	-	200	Control financiero y facturación.
Mobiliario y Espacio Físico	Escritorios y sillas ergonómicas	3	300	Área de trabajo para el equipo.
Mobiliario y Espacio Físico	Impresora multifunción	1	120	Documentación y contratos.
Mobiliario y Espacio Físico	Insumos de oficina	-	50	Papelería, carpetas, útiles varios.
Publicidad y Comunicación	Página web institucional	1	100	Promoción y contacto con clientes.
Publicidad y Comunicación	Campañas publicitarias iniciales	-	250	Lanzamiento y posicionamiento del producto.

Total estimado: entre 3.500 y 4.000 USD en la fase inicial.



Recursos Financieros

Fuente de financiamiento	Monto estimado (USD)	Modalidad
Aporte de socios	2.000	Capital inicial
Crédito o apoyo institucional	1.500	Microcrédito o fondo emprendedor
Reinversión de ganancias	500	Capital de trabajo posterior

Recursos intangibles

Recurso	Descripción
Marca y logo	Identidad visual registrada y utilizada en todo el material.
Propiedad intelectual del software	Derechos de autor sobre el código fuente y diseño.
Know-how técnico	Conocimientos de desarrollo, despliegue y mantenimiento.
Relaciones estratégicas	Contactos con instituciones educativas y potenciales clientes.



Cronograma de adquisición

Etapa	Recursos a adquirir	Periodo estimado
Mes 1	Hardware, software base y mobiliario	Instalación y pruebas iniciales
Mes 2	Licencias gráficas, hosting, campañas publicitarias	Desarrollo y difusión
Mes 3–4	Recurso humano fijo y expansión de equipo	Lanzamiento oficial

El plan de recursos que armamos busca dejar todo listo para que el proyecto pueda empezar de forma ordenada y sin imprevistos. Pensamos cada área humana, material, financiera e incluso los recursos intangibles para que el emprendimiento tenga una base firme desde el comienzo.

En los recursos humanos, contamos con un equipo completo y equilibrado, donde cada integrante aporta desde su área: desarrollo, diseño, marketing, administración o dirección. Esto nos permite cubrir todos los aspectos importantes del proyecto sin depender de factores externos.

Los recursos materiales fueron seleccionados según lo que realmente necesitamos: computadoras, servidor, licencias, mobiliario y herramientas de trabajo que aseguran productividad y buena organización.

En cuanto a los recursos financieros, combinamos inversión propia con posibles apoyos externos, lo que nos da estabilidad al inicio y nos permite crecer con reinversión a medida que el proyecto avance.

Por último, los recursos intangibles, como la marca, el conocimiento técnico y las relaciones con instituciones o clientes, representan un valor clave que fortalece nuestra identidad y el crecimiento a futuro.

En resumen, este plan demuestra que el proyecto está bien pensado, con metas claras, una estructura sólida y una base realista para seguir avanzando y consolidarse con el tiempo.



Plan de recursos financieros

Formulario F12 – Plan Económico y Proyección Financiera

Activo

El activo representa todos los bienes y derechos que posee la empresa y que generan beneficios económicos futuros.

Ejemplos: computadoras, mobiliario, dinero en caja, cuentas por cobrar, servidor o hosting.

En este proyecto, los activos principales son los equipos tecnológicos, el software desarrollado y la marca registrada.

Pasivo

El pasivo corresponde a las deudas y obligaciones que la empresa asume con terceros.

Ejemplos: préstamos bancarios, servicios pendientes de pago o aportes a devolver.

En la etapa inicial, el principal pasivo podría ser un microcrédito o fondo emprendedor utilizado para financiar parte del desarrollo.

Patrimonio

El patrimonio neto refleja los recursos propios del emprendimiento.

Fórmula:

$$\text{Patrimonio} = \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

En este caso, está compuesto principalmente por el aporte de los socios fundadores y la revalorización del software a medida que avanza el proyecto.

Pérdidas (Gastos)

Las pérdidas o gastos son las salidas de dinero necesarias para mantener la operación.

Ejemplos: pago de hosting, publicidad, insumos, mantenimiento, energía eléctrica, internet, etc.

Estos gastos son inevitables y se clasifican como fijos o variables

Ganancias (Ingresos)

Las ganancias o ingresos provienen de la comercialización del software o servicios derivados (mantenimiento, soporte técnico, licencias, etc.).

A medida que el producto se consolide, se espera que las ganancias aumenten de forma sostenida gracias a la captación de nuevos clientes.



Plan de Cuentas

Capítulo 1 – Activo

Grupo 11 – Activo Corriente

Subgrupo 111 – Efectivo y equivalentes

1111 – Caja Moneda Nacional

1112 – Caja Moneda Extranjera

1113 – Banco Cuenta Corriente

1114 – Cobranzas a Depositar

1115 – Fondo Fijo

Subgrupo 112 – Cuentas por Cobrar Comerciales

1121 – Clientes por Servicios de Software

1122 – Facturas Emitidas a Cobrar

1123 – Cuentas por Cobrar de Suscripciones

1124 – Deudores en Gestión de Cobro

Subgrupo 113 – Otras Cuentas por Cobrar

1131 – Adelantos al Personal

1132 – Préstamos a Socios

1133 – Intereses a Cobrar



Subgrupo 114 – Otros Activos Corrientes

1141 – IVA Crédito Fiscal

1142 – Adelantos a Proveedores de Servicios

1143 – Gastos Pagados por Adelantado (hosting, dominios, licencias)

1144 – Seguros Pagados por Adelantado

Grupo 12 – Activo No Corriente

Subgrupo 121 – Propiedades, Planta y Equipo (P.P.E.)

1211 – Equipos Informáticos

1212 – Muebles y Útiles de Oficina

1213 – Instalaciones Técnicas

1214 – Amortización Acumulada de P.P.E.

Subgrupo 122 – Intangibles

1221 – Software Propio (JurassiDraft)

1222 – Licencias de Software

1223 – Marcas y Dominios

1224 – Amortización Acumulada de Intangibles

Subgrupo 123 – Otros Activos No Corrientes

1231 – Depósitos de Garantía (servicios, alquiler, hosting anual)

1232 – Inversiones Financieras a Largo Plazo



Capítulo 2 – Pasivo

Grupo 21 – Pasivo Corriente

Subgrupo 211 – Cuentas por Pagar Comerciales

2111 – Proveedores de Servicios Tecnológicos

2112 – Licencias y Suscripciones a Pagar

2113 – Honorarios Profesionales a Pagar

2114 – Gastos de Publicidad y Marketing a Pagar

Subgrupo 212 – Cuentas Fiscales y Laborales

2121 – IVA Débito Fiscal

2122 – DGI a Pagar

2123 – BPS a Pagar

2124 – IRPF / IRAE a Pagar

Subgrupo 213 – Remuneraciones y Beneficios al Personal

2131 – Sueldos y Jornales a Pagar

2132 – Aguinaldos a Pagar

2133 – Licencias y Salario Vacacional a Pagar

2134 – Retenciones al Personal



Grupo 22 – Pasivo No Corriente
Subgrupo 221 – Deudas Financieras a Largo Plazo

2211 – Préstamos Bancarios

2212 – Créditos de Equipamiento

2213 – Inversores o Socios Financiadores

Subgrupo 222 – Provisiones y Otros Pasivos No Corrientes

2221 – Provisión por Despidos

2222 – Provisión por Litigios

2223 – Provisión por Mantenimiento de Software a Largo Plazo

Capítulo 3 – Patrimonio

Grupo 31 – Capital

3111 – Aportes de Socios

3112 – Capital Integrado

3113 – Resultados Acumulados

3114 – Resultado del Ejercicio

Grupo 32 – Reservas

3211 – Reserva Legal

3212 – Reserva de Reinversión Tecnológica



Capítulo 4 – Ingresos

Grupo 41 – Ingresos de Actividades Ordinarias

4111 – Desarrollo de Software a Medida

4112 – Servicios de Mantenimiento y Soporte

4113 – Licencias y Suscripciones (JurassiDraft SaaS)

4114 – Consultoría Tecnológica

4115 – Venta de Hosting y Servicios Complementarios

Grupo 42 – Otros Ingresos

4211 – Intereses Ganados

4212 – Diferencias de Cambio Favorables

4213 – Venta de Activos o Equipos Informáticos

Capítulo 5 – Egresos

Grupo 51 – Costo de Servicios Prestados

5111 – Sueldos del Personal Técnico

5112 – Licencias y Suscripciones (hosting, GitHub, Figma, etc.)

5113 – Servicios de Nube / Servidores

5114 – Costos de Dominios y Certificados SSL

Grupo 52 – Gastos de Administración

5211 – Sueldos Administrativos

5212 – Honorarios Contables y Legales

5213 – Gastos de Oficina y Mantenimiento

5214 – Seguros Empresariales

5215 – Impuestos Municipales y Nacionales



Grupo 53 – Gastos de Comercialización

5311 – Publicidad y Promoción

5312 – Diseño y Marketing Digital

5313 – Comisiones de Ventas

5314 – Viajes o Eventos Tecnológicos

Grupo 54 – Costos Financieros

5411 – Intereses Perdidos

5412 – Multas o Recargos Bancarios

5413 – Diferencias de Cambio Negativas

Grupo 55 – Impuesto a la Renta

5511 – IRAE

5512 – IRPF sobre Honorarios



Proyección Financiera Inicial

Fuentes de financiamiento

- Aporte de socios: USD 2.000
- Apoyo institucional / crédito: USD 1.500
- Reinversión de ganancias: USD 500
- Total disponible inicial: USD 4.000

Gastos Fijos Mensuales (Estimado)

Concepto	Monto (USD)
Hosting y dominio	25
Sueldos socios	0
Mantenimiento técnico	40
Licencias de software	15
Contador / asesoría	40
UTE	40
OSE	30
Antel	50
Seguros	100
Alquiler Oficina	450
Total mensual fijo	790USD



Gastos Variables (Estimado)

Concepto	Monto (USD / mes)
Publicidad y campañas	60
Material gráfico y merchandising	40
Eventos o promociones	50
Insumos de oficina y transporte	30
Total mensual variable	180 USD

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se alcanza cuando los ingresos igualan los costos totales (fijos + variables).

Punto de equilibrio = Costos fijos % 1 - % de costos variables sobre ventas

En este caso:

Costos fijos: USD 790

Costos variables (promedio): 180

Ingresos mensuales esperados: 590

- El punto de equilibrio se alcanzaría aproximadamente al 4º o 5º mes**, cuando las ventas cubran los costos y comiencen a generar utilidades.



Proyección a 12 Meses

Mes	Ingresos Estimados (USD)	Gastos Totales (790 + 180)	Resultado Neto (USD)
1	600	970	-370
2	800	970	-170
3	1.000	970	+30
4	1.100	970	+130
5	1.200	970	+230
6	1.300	970	+330
7	1.400	970	+430
8	1.500	970	+530
9	1.600	970	+630
10	1.700	970	+730
11	1.800	970	+830
12	1.900	970	+930

Resultado anual proyectado:

Ingresos totales: USD 15.900

Gastos totales: USD 11.640

Ganancia estimada: USD +4.260



Conclusión

La planificación financiera actualizada demuestra que el proyecto es económicamente viable y rentable, incluso considerando la inclusión del alquiler dentro de los costos fijos.

Gracias a una proyección de ingresos en aumento y una estructura de gastos estable y controlada, el emprendimiento logra alcanzar el punto de equilibrio alrededor del tercer mes y recuperar la inversión inicial de 2.000 USD entre los meses 6 y 7.

A partir de ese momento, el flujo de caja se vuelve positivo y permite reinvertir el capital en mejoras técnicas, marketing o expansión operativa.

En conjunto, los resultados reflejan un proyecto sólido, sostenible y con capacidad de crecimiento progresivo.

Justificación del Capital Inicial

El capital inicial de la empresa **proviene de aportes personales de los socios fundadores**, con el apoyo económico de sus familias.

En esta etapa, **no se recurre a financiamiento externo** (bancos, inversores o créditos), sino que se utiliza **capital propio** proveniente de:

- Ahorros personales de los integrantes.
- **Apoyo familiar directo**, tanto en efectivo como en especie (por ejemplo, uso de equipos, mobiliario, o cubrimiento de gastos iniciales).



Costos

Servicios Públicos

Concepto	Detalle / Descripción	Costo Estimado (UYU)	Frecuencia
UTE (Electricidad)	Consumo de computadoras, router, iluminación y equipos eléctricos.	1600	Mensual
OSE (Agua)	Uso sanitario y limpieza básica del espacio de trabajo.	1200	Mensual
Internet	Servicio de fibra óptica de buena velocidad para desarrollo y reuniones.	2000	Mensual
Telefonía móvil	Línea de contacto o WhatsApp empresarial.	700	Mensual

Explicación:

Los servicios públicos son imprescindibles para el funcionamiento del emprendimiento, ya que permiten el trabajo diario del equipo y la conexión constante con los clientes. El consumo eléctrico puede variar según la cantidad de equipos en uso o la estación del año (por el uso de climatización).

Asimismo, los costos de internet o telefonía pueden modificarse en función del proveedor elegido o de eventuales aumentos tarifarios. Estos valores se estiman considerando un consumo medio y servicios residenciales o comerciales de nivel básico.



Gastos Administrativos

Concepto	Detalle / Descripción	Costo Estimado (UYU)	Frecuencia
Papelería e insumos	Hojas, carpetas, impresiones, bolígrafos y elementos de oficina.	800	Mensual
Impresora / tinta	Recargas de cartuchos o tóner.	600	Mensual
Contabilidad / asesoría	Honorarios contables o software administrativo.	2.500	Mensual

Explicación:

Los gastos administrativos cubren todo lo necesario para la organización y gestión interna del emprendimiento. Incluyen materiales básicos de oficina y servicios contables. Los precios pueden variar por la marca de los insumos o si se tercerizan tareas como la contabilidad.

También influye la frecuencia de uso de la impresora o la necesidad de mayores volúmenes de documentación según la etapa del proyecto.

Gastos de Infraestructura

Concepto	Detalle / Descripción	Costo Estimado (UYU)	Frecuencia
Alquiler de oficina / cowork	Espacio físico pequeño o compartido con servicios incluidos.	18.000	Mensual
Mantenimiento / limpieza	Servicios de higiene y mantenimiento general.	1.200	Mensual

Explicación:

Estos costos están vinculados al espacio físico de trabajo. Se estima el uso de una oficina compartida o cowork, con servicios básicos incluidos.

El precio del alquiler puede variar según la ubicación, el tamaño del espacio o los servicios que incluya (seguridad, limpieza, mobiliario, etc.). También puede modificarse por ajustes inflacionarios o renegociación del contrato.



Marketing y Comunicación

Concepto	Detalle / Descripción	Costo Estimado (UYU)	Frecuencia
Publicidad digital	Campañas en redes sociales y Google Ads para difusión del proyecto.	2.000	Mensual
Hosting web y dominio	Servicio de alojamiento y nombre de dominio (.com o .uy).	500	Mensual

Explicación:

Las acciones de marketing son esenciales para lograr visibilidad y captar usuarios o clientes. Los costos de publicidad pueden variar dependiendo del alcance de las campañas, la cantidad de anuncios o las fechas promocionales (por ejemplo, durante lanzamientos o eventos especiales).

El valor del hosting o dominio también puede ajustarse según el proveedor o la renovación anual de servicios internacionales.

Tecnología y Operación

Concepto	Detalle / Descripción	Costo Estimado (UYU)	Frecuencia
Licencias y software	Herramientas de diseño y desarrollo (Figma Pro, Canva, VS Code, etc.).	1.200	Mensual
Copias de seguridad / nube	Servicios de almacenamiento en la nube (Google Drive, Dropbox, etc.).	600	Mensual

Explicación:

La tecnología representa la base operativa del emprendimiento. Estas herramientas garantizan la seguridad, el desarrollo y la productividad del equipo.

Los costos pueden variar por cambios en los planes de suscripción, nuevas necesidades del equipo o la adopción de herramientas adicionales a medida que el proyecto crece.

También se debe considerar el tipo de cambio, ya que muchas licencias se pagan en dólares.



Otros Gastos

Concepto	Detalle / Descripción	Costo Estimado (UYU)	Frecuencia
Transporte / movilidad	Traslados a reuniones, capacitaciones o presentaciones.	1.000	Mensual
Imprevistos	Fondo reservado para cubrir gastos no previstos.	1.000	Mensual

Explicación:

Estos gastos buscan cubrir situaciones imprevistas o variables, como aumentos de precios, reparaciones menores o desplazamientos fuera de lo planificado.

Los valores pueden cambiar según la frecuencia de reuniones presenciales, el precio del transporte o el combustible. Contar con un fondo de reserva permite evitar impactos negativos ante emergencias.

Resumen General

Total mensual estimado: 54.000 UYU

Total anual estimado: 651.900 UYU aprox

Estos costos reflejan una estimación realista para el inicio de las operaciones del emprendimiento. Sin embargo, los valores pueden variar con el tiempo debido a ajustes de tarifas públicas, inflación, tipo de cambio o ampliación del equipo de trabajo. Por eso se recomienda revisar el presupuesto cada tres o seis meses para mantenerlo actualizado y sustentable.



VAN (Valor actual neto)

El Valor Actual Neto (VAN) es un indicador financiero utilizado para determinar la rentabilidad económica de un proyecto a lo largo del tiempo. Su cálculo consiste en actualizar todos los flujos de ingresos y egresos esperados mediante una tasa de descuento que refleja el costo del capital o la rentabilidad mínima exigida.

De esta forma, el VAN permite expresar en términos presentes el valor de los beneficios futuros que generará el emprendimiento.

Matemáticamente, el VAN se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=0}^{12} \frac{Flujo_t}{(1 + i)^t}$$

En el presente análisis se consideró una inversión inicial de USD 2.000 y una tasa de descuento del 10 % anual ($\approx 0,83\%$ mensual). Los flujos de caja fueron proyectados durante doce meses, con ingresos crecientes desde USD 600 hasta USD 1.900 mensuales y costos totales (fijos + variables) de USD 970 mensuales.

El resultado obtenido fue un VAN de +USD 2.948, lo que indica que el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que además genera un valor adicional equivalente a esa cifra en términos actuales.

El VAN cumple una función esencial dentro de la evaluación económica de proyectos, ya que permite medir la capacidad de una inversión para generar valor en el tiempo, considerando el costo del dinero y la rentabilidad esperada.

Su interpretación se resume de la siguiente manera:

- Si $VAN > 0$, el proyecto es rentable, ya que los ingresos actualizados superan los costos y la inversión inicial.
- Si $VAN = 0$, el proyecto recupera exactamente la inversión, sin generar ganancia adicional.
- Si $VAN < 0$, el proyecto no es rentable, dado que los ingresos no alcanzan para cubrir los egresos ni la inversión.



En este caso, el VAN positivo y el corto período de recuperación (6 a 7 meses) evidencian que el proyecto es económicamente viable, sostenible a mediano plazo y presenta potencial para la reinversión de utilidades en mejoras o expansión.

Mes	Flujo neto	Factor descuento	Valor actual (USD)
0	-2.000	1.000	-2.000,0
1	-370	0.992	-366,4
2	-170	0.984	-167,3
3	+30	0.976	+29,3
4	+130	0.968	+126,0
5	+230	0.960	+220,8
6	+330	0.952	+314,2
7	+430	0.944	+405,9
8	+530	0.936	+496,1
9	+630	0.929	+585,9
10	+730	0.921	+672,3
11	+830	0.914	+758,6
12	+930	0.906	+843,0

VAN total = +2.948 USD



Indicador	Valor
VAN (10 % anual)	+2.948 USD
TIR (estimada)	≈ 35–40 % anual
Payback (recuperación)	Entre mes 6 y 7

Interpretación

El proyecto muestra un VAN positivo de +2.948 USD, lo que significa que no solo recupera la inversión inicial de 2.000 USD, sino que además genera valor adicional equivalente a un 147 % de retorno neto descontado en un año.

La TIR cercana al 40 % anual confirma que el emprendimiento es altamente rentable, con flujos de caja sólidos y crecientes a partir del tercer mes, y un retorno del capital invertido antes del séptimo mes.



Hoja Testigo

Los integrantes del grupo certificamos que la presente carpeta contiene todo el material solicitado para la evaluación del proyecto en la asignatura Emprendedurismo y Gestión, cumpliendo con los lineamientos establecidos por la institución.



FIANZA, IGNACIO

COORDINADOR



BENÍTEZ, SEBASTIÁN

SUBCOORDINADOR



FLEITAS, JOAQUÍN

INTEGRANTE 1



PAZ, TOMÁS

INTEGRANTE 2