



**ANEP**



**UTU**

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL



**N E X U S**

PRIMERA ENTREGA - FORMACIÓN EMPRESARIAL

Somos Nexus y nuestro objetivo es captar el interés de potenciales inversores para nuestro emprendimiento.

En Nexus, somos una empresa innovadora que ha desarrollado Nexa, una red social que ofrece una experiencia de usuario completa y envolvente. Con Nexa, puedes crear publicaciones, comentar, dar likes, enviar mensajes privados, realizar llamadas y videollamadas.



**ANEP**



**UTU**

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

<b>Nombre y Logo empresarial</b>	<b>3</b>
Actividad comercial	4
Ubicación	5
<b>Estudio de mercado</b>	<b>6</b>
Definición del Público Objetivo o Mercado Meta	13
Características del Producto	13
Estrategias para la Fijación de Precios	13
Canales de Distribución del Producto o Servicio	14
Estrategias de Promoción	14
PLAN DE FINANCIAMIENTO	15
¿Cómo vamos a financiar Nexa?	15
Fuentes futuras de financiamiento (si son necesarias):	15
Proyecciones de Ingresos por Ventas	15
Proyecciones de Egresos	15
Determinación del Punto de Equilibrio	16
Evaluación de la Viabilidad Económica (VAN y TIR)	17
Suposiciones iniciales:	17
Resultados:	17
Gráficos Complementarios	17
Resumen General del Plan de Financiamiento	17



ANEP



UTU

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

## *Nombre y Logo empresarial*

### *Nexus :*

Nexus

Logo de nuestra empresa



Nexus porque En inglés es algo como conexión o enlace, lo que es altamente relevante para una empresa de tecnología, a la vez la palabra es corta, fácil de pronunciar y de recordar.

### *Nexa :*

Nexa

Logo de nuestra Red-Social



Nexa porque el nombre deriva de Nexus creándose una conexión con la empresa, aparte de sonar moderno también es corto como la empresa y según chat gpt "La ligera diferencia fonética y gráfica respecto a "Nexus" puede atraer a usuarios que buscan algo familiar pero nuevo y emocionante".

## *Actividad comercial*

### *¿Qué hacemos?*

Nuestra empresa Nexus se dedica principalmente al desarrollo de software, centrándonos en la creación de soluciones tecnológicas innovadoras y personalizadas. Nuestro enfoque se basa en satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes, optimizando sus procesos y mejorando su eficiencia operativa a través del uso de la tecnología. Nos esforzamos por ofrecer un servicio que se adapte a las necesidades individuales de cada cliente, brindando soluciones a medida que les ayuden a alcanzar sus objetivos comerciales.

- **Desarrollo de Aplicaciones**

Nuestra empresa Nexus se especializa en el desarrollo de software, centrándose en la creación de soluciones tecnológicas innovadoras y personalizadas para satisfacer las necesidades específicas de nuestros clientes. Nuestro objetivo es optimizar los procesos de nuestros clientes y mejorar su eficiencia operativa a través de nuestras soluciones tecnológicas.

- **Testing de Software**

Ofrecemos servicios de pruebas de software para garantizar que las aplicaciones desarrolladas cumplan con los más altos estándares de calidad y funcionen correctamente en diversos entornos y condiciones. Nuestro equipo de expertos en pruebas de software se encarga de realizar pruebas exhaustivas para identificar posibles errores, fallos de seguridad, y cualquier otro problema que pueda afectar el rendimiento y la funcionalidad de la aplicación. Utilizamos una variedad de técnicas y herramientas de pruebas para asegurar que las aplicaciones sean robustas, seguras y estables. Además, nos aseguramos de que las aplicaciones funcionen correctamente en diferentes dispositivos, sistemas operativos y entornos de red, para garantizar una experiencia óptima para los usuarios finales. Nuestro objetivo es proporcionar a nuestros clientes la tranquilidad de saber que sus aplicaciones cumplen con los estándares de calidad más exigentes y ofrecen un rendimiento fiable en cualquier situación.



ANEP



UTU

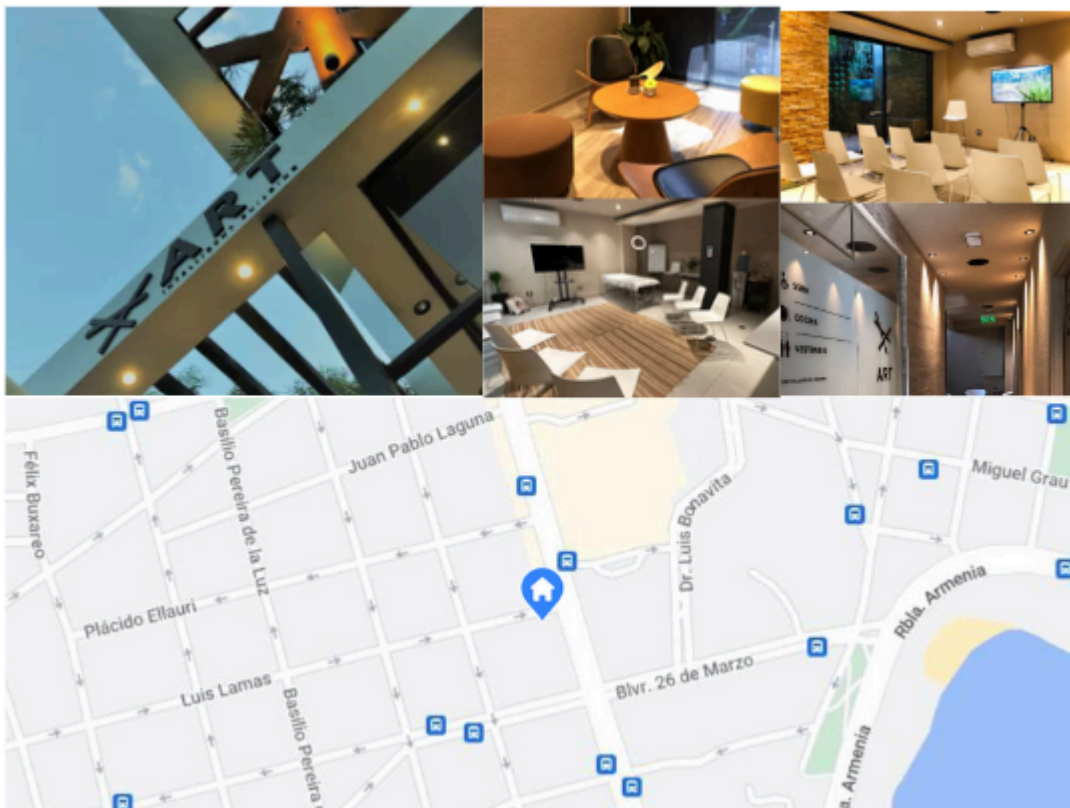
DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

## *Ubicación*

Nexus es una empresa que opera de manera distribuida, lo que significa que todos los integrantes trabajan desde sus hogares o lugares de preferencia, utilizando el modelo de home office como su principal método de trabajo. Esto permite flexibilidad en horarios y ubicaciones, optimizando la productividad y reduciendo los costos asociados a una oficina física permanente.

Para reuniones presenciales o actividades que requieren un espacio físico, Nexus reserva una oficina en Nuevo Pocitos. Esta oficina se alquila por hora, lo cual es una solución eficiente y económica, adaptándose a las necesidades puntuales de reunión sin incurrir en los gastos fijos de mantenimiento de una oficina permanente.

Este modelo no solo facilita la colaboración remota eficiente, sino que también permite a Nexus adaptarse ágilmente a las necesidades cambiantes del mercado y optimizar recursos de manera efectiva.



## *Estudio de mercado*

### *Análisis del Entorno General y Específico*

- **Entorno General - Modelo PESTEL**

**Político:** Analizar regulaciones gubernamentales que puedan afectar el funcionamiento de redes sociales, como leyes de privacidad de datos y regulaciones de telecomunicaciones.

- **Económico:** Considerar el impacto de las condiciones económicas generales en el gasto de publicidad y el comportamiento de los consumidores en plataformas digitales.

- **Social:** Examinar tendencias en el uso de redes sociales, preferencias de los usuarios y cambios demográficos.

- **Tecnológico:** Evaluar avances tecnológicos que puedan ser incorporados en Nexa, como inteligencia artificial para moderación de contenido y mejoras en la infraestructura de comunicación.

- **Ambiental:** Revisar políticas ambientales y sostenibilidad en la gestión de servidores y el uso de energía.

- **Legal:** Cumplir con las leyes de protección de datos y derechos de autor, asegurando que Nexa respete todas las normativas legales pertinentes.

## ***Entorno Específico***

- **Descripción General del Mercado del Sector Informático.**
- **Cantidad de Empresas:** Analizar el número de empresas competidoras en el sector de redes sociales y desarrollo web.
- **Potenciales Clientes:** Identificar y segmentar el mercado objetivo de Nexa, considerando demografía, geografía y comportamiento del usuario.
- **Competencia:** Evaluar a competidores directos como Reddit y Discord, analizando sus fortalezas, debilidades, estrategias y cuota de mercado.
- **Proveedores:** Revisar la cadena de suministro y los proveedores de servicios tecnológicos esenciales para el funcionamiento de Nexa.
- **Regulaciones del Estado:** Asegurarse de cumplir con todas las regulaciones locales e internacionales que puedan afectar la operación de Nexa.

## ***Características del Sector Informático***

### ***Informe CUTI***

- Basarse en informes del sector, como el Informe CUTI, puede proporcionar datos valiosos sobre tendencias, crecimiento, y desafíos en la industria de tecnología y redes sociales.



ANEP



UTU

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

## *Técnicas de Investigación de Mercado*

- **Encuestas:** Realizar encuestas a usuarios actuales y potenciales para obtener feedback sobre las funcionalidades de Nexa y áreas de mejora.
- **Observación:** Analizar el comportamiento de los usuarios en la plataforma para identificar patrones de uso y preferencias.
- **Entrevistas en Profundidad:** Entrevistar a expertos del sector y a usuarios clave para obtener una comprensión más profunda de las necesidades y expectativas del mercado.
- **Grupos de Enfoque:** Realizar sesiones con grupos de usuarios para discutir características y posibles mejoras de Nexa.
- **Experimentación:** Probar nuevas funcionalidades de Nexa en entornos controlados para evaluar su aceptación y efectividad.

## *F.O.D.A*







**ANEP**



**UTU**

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

### ***Innovación Tecnológica***

- Destacar nuestra capacidad para desarrollar soluciones tecnológicas avanzadas que superen las ofertas de nuestros competidores.

### ***Enfoque en Sectores Específicos***

- Identificar y atender las necesidades de nichos de mercado específicos donde podemos destacarnos y ofrecer soluciones personalizadas y especializadas.

### ***Experiencia del Usuario***

- Enfatizar la experiencia completa y envolvente que ofrece Nexa, diferenciándose por la facilidad de uso, la variedad de funciones y la personalización que brindamos a nuestros usuarios.

### ***Responsabilidad Social y Ética***

- Destacar nuestros valores éticos, nuestro compromiso con la responsabilidad social y ambiental, y nuestras prácticas empresariales transparentes y sostenibles, lo cual puede atraer a usuarios y clientes sensibles a estas cuestiones.

### ***Valor Agregado***

- Ofrecer servicios adicionales o funcionalidades exclusivas que no estén disponibles en Reddit o Discord, como integración con otras plataformas, seguridad avanzada, o herramientas de análisis y gestión.

**ANEP****UTU****DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL**

## ***Matriz C.A.M.E***

### ***Corregir Debilidades***

- ***Falta de financiación:*** Para abordar la falta de financiación es crucial desarrollar una propuesta de valor clara que muestre los beneficios para los patrocinadores.  
Identificar y conectar con empresas alineadas en eventos de networking, crear una campaña de marketing convincente y ofrecer diferentes niveles de patrocinio son pasos esenciales.
- ***Poco capital:*** Para poder erradicar esta debilidad desidimos realizar un análisis de costo-beneficio antes de cada inversión, asegurando que cada gasto contribuya al crecimiento o la mejora del negocio. Asimismo, se pueden explorar opciones de financiamiento a bajo interés, como créditos o líneas de crédito, que faciliten la adquisición de recursos sin comprometer demasiado el flujo de efectivo.

### ***Mantener Fortalezas***

- ***Nuevo canal de comunicación:*** Es esencial mantener este canal actualizado y relevante, lo que implica invertir en tecnología y formación continua del personal. Se pueden realizar encuestas de satisfacción para conocer la efectividad de este canal y hacer ajustes según las necesidades del cliente. Además, fomentar la interacción en este canal puede crear una comunidad leal que genere un feedback valioso y ayude a mejorar los productos y servicios ofrecidos.
- ***Atención al cliente remota:*** La atención al cliente remota permite brindar un servicio eficiente y accesible. Para mantener esta fortaleza, es importante fortalecer el equipo de atención al cliente, asegurando que todos los miembros estén capacitados en el uso de herramientas digitales y en técnicas de atención al cliente. Se pueden implementar sesiones de capacitación regular para mejorar habilidades interpersonales y técnicas, y así ofrecer un servicio excepcional que fidelice a los clientes.



| ANEP |



| UTU |

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

### ***Afrontar Amenazas***

- ***Grandes empresas ya instaladas:*** La presencia de grandes empresas en el mercado puede ser intimidante, pero también presenta una oportunidad para diferenciarse. En lugar de competir directamente, la empresa debe enfocarse en ofrecer servicios personalizados y una atención al cliente superior. Identificar nichos de mercado que las grandes empresas no atienden adecuadamente puede ser una estrategia efectiva.
- ***Ciberataques:*** La creciente amenaza de ciberataques exige una respuesta robusta. Implementar medidas de seguridad cibernética efectivas es fundamental para proteger tanto la información de la empresa como la de sus clientes. Esto incluye la instalación de software de protección, la realización de auditorías de seguridad regulares y la capacitación del personal en prácticas seguras. Desarrollar un plan de respuesta ante incidentes permitirá reaccionar rápidamente en caso de un ataque, minimizando el impacto en la operación del negocio y reforzando la confianza del cliente.

### ***Explorar Oportunidades***

- ***Nuevas tendencias:*** Estar al tanto de las nuevas tendencias del mercado es vital para la adaptación y el crecimiento. Realizar investigaciones de mercado y análisis de competencia permitirá identificar las tendencias emergentes que pueden influir en la industria. A partir de esta información, la empresa puede adaptar sus servicios o desarrollar nuevos productos que satisfagan las demandas cambiantes de los consumidores.
- ***Patrocinadores:*** La búsqueda de patrocinadores que compartan los mismos valores y objetivos puede ser una forma efectiva de aumentar la visibilidad de la empresa y obtener recursos adicionales. Establecer relaciones con marcas o entidades que se alineen con la misión de la empresa puede abrir nuevas oportunidades de marketing y co-promociones.
- ***Ofertas de interés hacia la red:*** La implementación de promociones y ofertas atractivas puede atraer nuevos clientes a través del nuevo canal de comunicación. Estas ofertas deben ser cuidadosamente diseñadas para resonar con el público objetivo, aprovechando las tendencias actuales y las necesidades del mercado.



**ANEP**



**UTU**

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

## ***Plan de Comercialización***

**Definición del Público Objetivo o Mercado Meta**

### ***Público objetivo***

- **Jóvenes adultos (18-35 años):** Usuarios activos en redes sociales que buscan plataformas innovadoras y funcionales.
- **Profesionales en tecnología y comunicación:** Aquellos interesados en herramientas que faciliten la colaboración y la interacción.
- **Empresas y emprendedores:** Negocios que buscan crear comunidades en línea y mejorar su comunicación interna.

## **Características del Producto**

### **Nexa ofrece**

- **Interactividad completa:** Permite publicaciones, comentarios, likes, mensajería privada, y videollamadas.
- **Facilidad de uso:** Interfaz intuitiva que promueve una experiencia de usuario fluida.
- **Personalización:** Opciones para personalizar perfiles y contenidos según preferencias del usuario.
- **Integraciones tecnológicas:** Funcionalidades avanzadas como inteligencia artificial para moderación y análisis de datos.

### **Estrategias para la Fijación de Precios**

- **Modelo freemium:** Ofrecer acceso gratuito a funciones básicas, con suscripciones premium que habiliten características avanzadas.
- **Precios competitivos:** Establecer tarifas que sean competitivas en comparación con plataformas similares como Reddit y Discord.
- **Descuentos por suscripción anual:** Incentivar a los usuarios a optar por planes anuales con descuentos atractivos.

**ANEP****UTU****DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL**

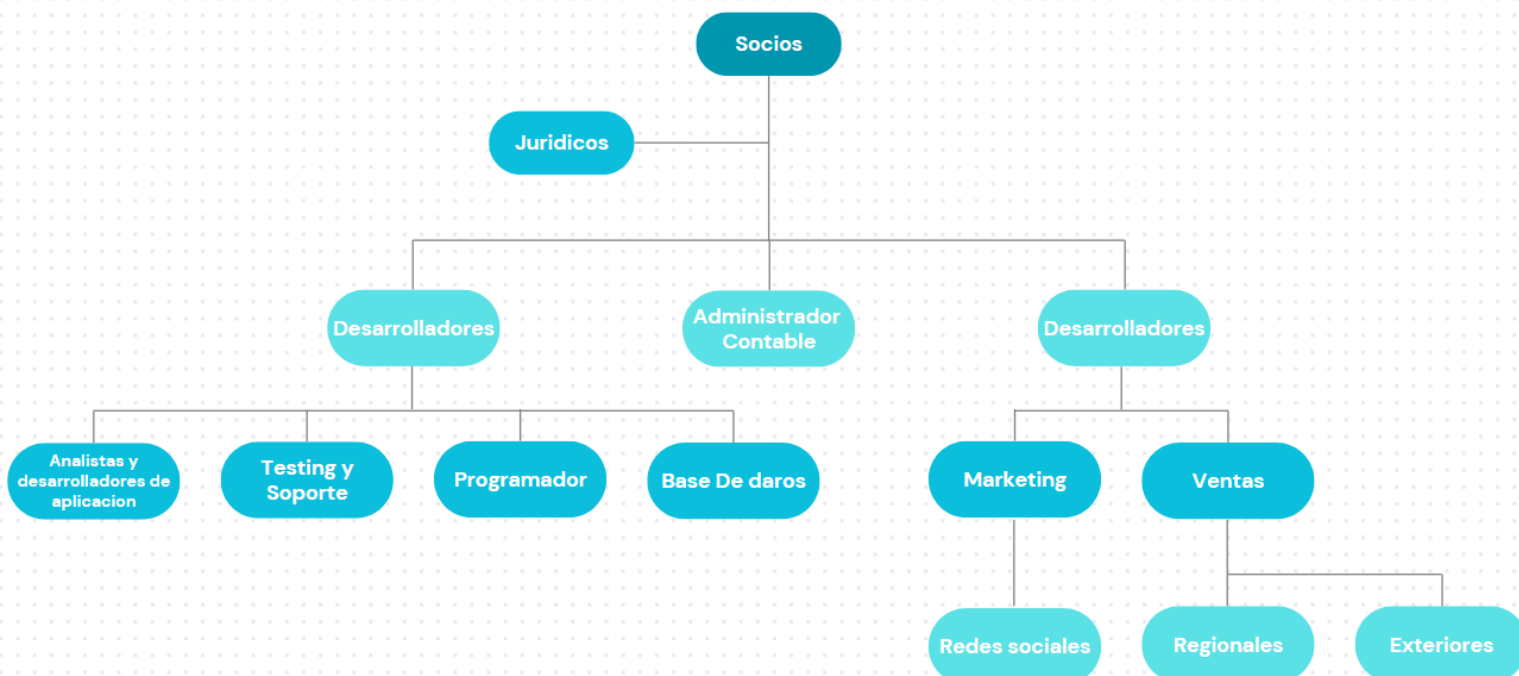
## Canales de Distribución del Producto o Servicio

- Plataforma web y aplicación móvil: Disponibilidad en múltiples dispositivos para alcanzar una mayor audiencia.
- Redes sociales: Utilizar plataformas existentes (Facebook, Instagram, Twitter) para dirigir tráfico hacia Nexa.
- Asociaciones estratégicas: Colaborar con empresas y organizaciones que puedan promocionar la plataforma a su audiencia.

## Estrategias de Promoción

- Marketing digital: Implementar campañas en redes sociales y publicidad en línea segmentada hacia nuestro público objetivo.
- Influencers y embajadores de marca: Colaborar con influencers del ámbito tecnológico y de redes sociales para aumentar la visibilidad de Nexa.
- Content marketing: Crear contenido relevante y útil (blogs, tutoriales, webinars) que destaque las características y beneficios de Nexa.
- Eventos y ferias: Participar en ferias tecnológicas y de emprendimiento para presentar Anexa y captar nuevos usuarios e inversores.

## Organigrama





ANEP



UTU

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

## PLAN DE FINANCIAMIENTO

¿Cómo vamos a financiar Nexa?

Nexa será financiada inicialmente con aportes propios de los cuatro integrantes:

- Fondos propios:  
Cada socio aportó \$75,000 UYU, sumando un capital inicial total de \$300,000 UYU (\$6,976 USD).

Fuentes futuras de financiamiento (si son necesarias):

En caso de requerir recursos adicionales para crecimiento, se consideran las siguientes opciones:

- Bancos: Créditos con tasas preferenciales para emprendimientos.
- Inversionistas: Incorporar socios capitalistas que aporten capital a cambio de participación.

### Proyecciones de Ingresos por Ventas

- Precio estimado por unidad o servicio: \$250 UYU.
- Volumen de ventas mensual proyectado: 500 unidades.

Ingresos estimados para 6 meses:

$$250(\text{precio}) \times 500(\text{unidades/mes}) \times 6(\text{meses}) = 750,000 \text{ UYU}$$

Conversión a dólares:

$$750,000 \div 43 = 17,442 \text{ USD}$$

### Proyecciones de Egresos

- Costos Fijos mensuales: \$55,000 UYU.
- Costos Variables por unidad: \$50 UYU/unidad.

Costos totales estimados en 6 meses:

Costos variables:

$$50(\text{por unidad}) \times 500(\text{unidades/mes}) \times 6 = 150,000 \text{ UYU}$$

Conversión a dólares:

$$150,000 \div 43 = 3,488 \text{ USD}$$

Costos fijos:

$$55,000(\text{mensuales}) \times 6 = 330,000 \text{ UYU}$$

Conversión a dólares:

$$330,000 \div 43 = 7,674 \text{ USD}$$

Total de egresos (6 meses):

$$330,000 + 150,000 = 480,000 \text{ UYU}$$

Conversión a dólares:

$$480,000 \div 43 = 11,163 \text{ USD}$$

**ANEP****UTU****DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL**

## **Determinación del Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio indica el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir los costos totales:

Fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio por unidad} - \text{Costo variable por unidad}}$$

Sustituyendo:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{55,000}{250 - 50} = 275 \text{ unidades/mes}$$

### **Interpretación:**

El negocio necesita vender **275 unidades mensuales** para cubrir sus costos totales, equivalentes a **\$1,279 USD/mes** en costos fijos.



**ANEP****UTU****DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL**

## Evaluación de la Viabilidad Económica (VAN y TIR)

### Suposiciones iniciales:

- **Inversión inicial:** \$300,000 UYU (\$6,976 USD).
- **Ingresos netos anuales proyectados:**
  - Ingreso neto anual: \$540,000 UYU (\$12,558 USD).
- **Horizonte temporal:** 5 años.
- **Tasa de descuento:** 12% anual.

### Resultados:

#### Valor Actual Neto (VAN):

**En pesos uruguayos (UYU):** \$1,646,579.15

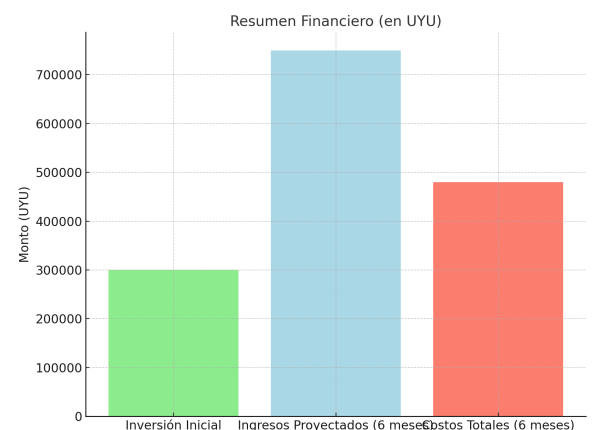
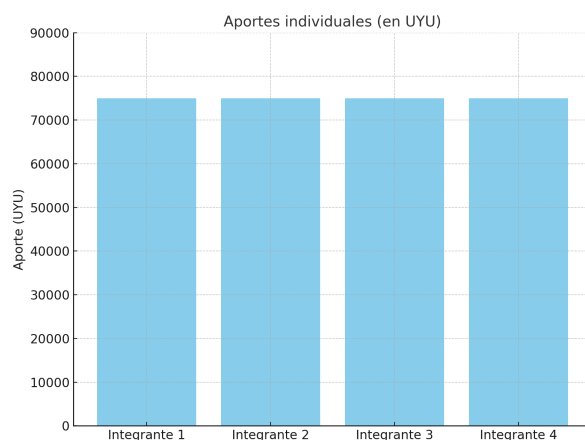
- **En dólares (USD):** \$38,293

**Interpretación:** El proyecto genera un valor presente considerablemente superior a la inversión inicial, confirmando su viabilidad económica.

**Tasa Interna de Retorno (TIR):** **178.93% anual.**

**Interpretación:** La TIR es muy superior al costo del capital (12%), lo que reafirma que es una inversión rentable.

## Gráficos Complementarios



## Resumen General del Plan de Financiamiento



| **ANEP** |



| **UTU** |

DIRECCIÓN GENERAL  
DE EDUCACIÓN  
TÉCNICO PROFESIONAL

**Inversión inicial:** \$300,000 UYU (\$6,976 USD).

**Ingresos proyectados en 6 meses:** \$750,000 UYU (\$17,442 USD).

**Egresos totales en 6 meses:** \$480,000 UYU (\$11,163 USD).

**Punto de equilibrio:** 275 unidades mensuales.

**Viabilidad económica:** VAN: \$1,646,579 UYU (\$38,293 USD).

TIR: 178.93% anual.