



Índice

1. Introducción
2. Nombre y Constitución del Emprendimiento
3. La Idea
 - Misión
 - Valores
 - Visión
4. Objetivos
5. Destinatarios (Población/Clientes)
6. Definición de la Actividad del Emprendimiento
 - Rubro
 - Servicio
7. Análisis de las Fuerzas de Porter
8. Matriz FODA
9. Planificación del Trabajo
10. Localización, Domicilio y Contacto
11. Presupuesto de Servicios y Productos Prestados
12. Presupuesto de Costos Variables y Fijos
13. Punto de Equilibrio del Emprendimiento
14. Estado de Resultados Proyectados

Introducción

KORYFI es una empresa innovadora en el sector del desarrollo de software, creada con el propósito de ofrecer soluciones tecnológicas de vanguardia que optimicen los procesos y mejoren la eficiencia de las organizaciones.

El objetivo principal de este informe es proporcionar una visión detallada y comprensiva de **KORYFI**, abarcando todos los aspectos relevantes que definen nuestra operativa y estrategia. A través de este documento, buscamos informar a nuestros inversores, socios y clientes sobre los distintos componentes de nuestro emprendimiento, incluyendo nuestra estructura jurídica, misión, visión, valores, objetivos y la planificación estratégica que guía nuestras operaciones.



El informe está estructurado para ofrecer una comprensión clara y exhaustiva de cómo **KORYFI** aborda el desarrollo de software, desde la conceptualización de nuestros servicios hasta la ejecución y evaluación de proyectos. Detallaremos nuestras fortalezas y debilidades a través de un análisis FODA, revisaremos el entorno competitivo con el modelo de las fuerzas de Porter y presentaremos nuestras proyecciones financieras para proporcionar una visión completa de nuestro desempeño y potencial futuro.

Además, se incluirán secciones específicas sobre la planificación del trabajo, el presupuesto de servicios y productos, así como los costos asociados con nuestra operación. Este enfoque integral no solo permitirá a los interesados evaluar nuestro desempeño actual, sino que también servirá como base para la toma de decisiones estratégicas y la identificación de oportunidades de crecimiento.

Esperamos que este informe proporcione una perspectiva clara y detallada de **KORYFI** y que sirva como un recurso valioso para todos aquellos interesados en comprender la esencia y el potencial de nuestro emprendimiento.



Nombre y Constitución del Emprendimiento

Nombre del Emprendimiento:

KORYFI

Constitución-Jurídica:

En Argentina, elegir la forma jurídica adecuada es un paso fundamental para la constitución de cualquier emprendimiento. Después de evaluar las necesidades operativas, los riesgos y las responsabilidades involucradas en el desarrollo de software, **KORYFI** ha adoptado la forma jurídica de **Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)**. Esta forma societaria se ajusta perfectamente a nuestras expectativas de crecimiento y permite una estructura flexible y eficiente para la operación de la empresa.

La **Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)** es una forma jurídica ideal para pequeñas y medianas empresas como **KORYFI**, ya que combina ventajas tanto en términos de protección de los socios como de operatividad. En primer lugar, los socios limitan su responsabilidad a los aportes realizados al capital social, lo que significa que no ponen en riesgo su patrimonio personal ante deudas o compromisos de la empresa. Esta característica es especialmente importante en el ámbito del desarrollo de software, donde los proyectos pueden ser complejos y abarcar grandes sumas de inversión en tecnología, infraestructura y talento humano.

Además, la **SRL** permite a los socios un mayor control sobre la gestión de la empresa, sin la necesidad de contar con una estructura tan rígida como la que tienen las sociedades anónimas (S.A.). Esto resulta ventajoso para **KORYFI**, ya que nos permite operar de manera ágil y eficiente, tomando decisiones rápidas que son cruciales en la industria tecnológica. También se adapta al crecimiento escalable, ya que el capital social puede ampliarse si la empresa decide incorporar nuevos socios o aumentar su inversión.

Desde el punto de vista legal, la constitución de **KORYFI** como una **SRL** está regida por la Ley General de Sociedades (Nº 19.550) de la República Argentina. Como parte de esta constitución, **KORYFI** cuenta con un capital inicial definido, en el que cada socio tiene una participación proporcional a su aporte. El proceso de constitución incluyó la elaboración de un contrato social en el que se establecen los derechos y deberes de los socios, la forma de distribución de las utilidades y la estructura de administración de la empresa.

Al constituirnos como SRL, también aseguramos que nuestra operación sea transparente y que nuestros socios puedan participar activamente en la toma de decisiones clave para el crecimiento y desarrollo de la empresa. Esta estructura también facilita la incorporación de nuevos socios o la modificación del capital social si fuera necesario en el futuro, sin complicaciones excesivas.

La idea

Misión:



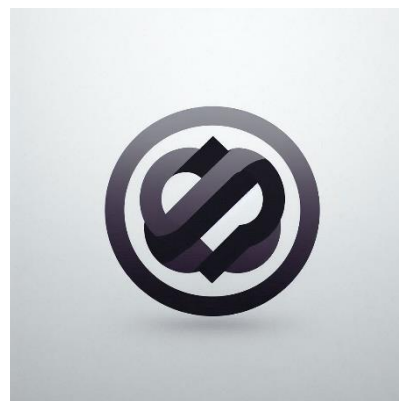
En **KORYFI**, nuestra misión es clara: **transformar la manera en que las empresas y organizaciones gestionan sus procesos a través de soluciones de software innovadoras y personalizadas**. Sabemos que cada cliente tiene necesidades únicas, por lo que nuestro objetivo es adaptar las últimas tecnologías para ofrecer productos de software que mejoren la eficiencia, reduzcan costos y potencien el crecimiento de nuestros clientes. Con un enfoque en la calidad, buscamos entregar resultados que superen las expectativas, asegurando que cada solución no solo sea funcional, sino también estratégica para los objetivos de negocio del cliente.

Nuestra misión se sustenta en el convencimiento de que la tecnología debe ser una herramienta habilitadora para que las empresas, independientemente de su tamaño, puedan competir en un entorno digital cada vez más exigente. Es por eso que en **KORYFI**, nos comprometemos a estar siempre a la vanguardia de las innovaciones tecnológicas, buscando mejorar continuamente nuestras capacidades y ofrecer soluciones de valor agregado. Desde el desarrollo de aplicaciones móviles hasta la implementación de sistemas de gestión empresarial, nuestra misión es ser el socio tecnológico confiable que acompaña a nuestros clientes en su evolución digital.

Valores:

En **KORYFI**, nuestros valores representan los principios que guían cada una de nuestras decisiones y acciones. Son la base sobre la cual construimos nuestras relaciones con clientes, colaboradores y socios. Los valores que nos definen son:

1. **Innovación:** Creemos que la tecnología está en constante cambio y que la clave del éxito es la innovación continua. En cada proyecto, buscamos implementar las soluciones más creativas y tecnológicamente avanzadas, siempre desafiando el status quo y anticipándonos a las tendencias del mercado.
2. **Compromiso:** Nos comprometemos plenamente con nuestros clientes, entendiendo que su éxito es también el nuestro. Este compromiso se refleja en nuestra dedicación a entregar proyectos a tiempo, dentro del presupuesto y con los más altos estándares de calidad.
3. **Calidad:** La excelencia es un pilar fundamental de KORYFI. Nos esforzamos por entregar productos y servicios de la más alta calidad, minimizando errores y optimizando procesos para garantizar que nuestras soluciones sean robustas, escalables y eficaces.





4. **Trabajo en equipo:** Valoramos el poder del trabajo colaborativo. Tanto dentro de nuestra empresa como con nuestros clientes, fomentamos un ambiente de cooperación, comunicación abierta y respeto mutuo, lo que permite alcanzar soluciones más efectivas y creativas.

Visión:



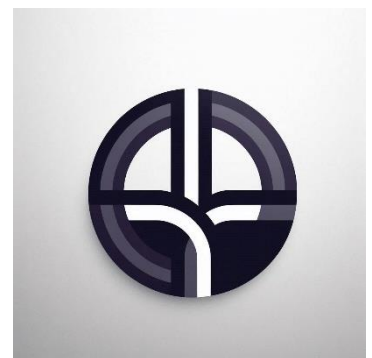
Nuestra visión en **KORYFI** es ambiciosa, pero clara: **convertirnos en líderes regionales en el desarrollo de software, reconocidos por nuestra capacidad para transformar ideas en soluciones tecnológicas que generan valor.** Nos vemos como una empresa que no solo sigue las tendencias tecnológicas, sino que las marca. Aspiramos a ser una referencia en innovación, organización, calidad y satisfacción del cliente en el sector del software.

Dentro de los próximos cinco años, buscamos expandir nuestra presencia en toda la Argentina. Esta expansión está alineada con nuestro objetivo de ofrecer soluciones tecnológicas que sean tanto accesibles como escalables para empresas de todos los tamaños, desde startups hasta grandes corporaciones.

Además, en nuestra visión a largo plazo, queremos ser pioneros en el uso de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial (IA), la automatización de procesos y el big data, para no solo responder a las necesidades actuales del mercado, sino anticiparnos a las demandas futuras. Al hacerlo, aspiramos a convertirnos en un socio estratégico clave para las empresas que deseen liderar la transformación digital en sus respectivas industrias.

La Propuesta de Valor de KORYFI.

Lo que nos distingue en el mercado no es solo nuestra capacidad para desarrollar software, sino nuestra dedicación para crear soluciones **totalmente personalizadas** que se adapten a las necesidades y objetivos específicos de cada cliente. En un entorno donde la tecnología avanza rápidamente y la competencia es feroz, **KORYFI** se diferencia por su enfoque en la colaboración cercana con los clientes, trabajando en cada proyecto como si fuera parte integral de su equipo.



Nuestro enfoque es único: escuchamos, entendemos y proponemos soluciones que no solo resuelven problemas, sino que también abren nuevas oportunidades de crecimiento y eficiencia. Además, nuestra propuesta de valor incluye un servicio postventa sólido, brindando soporte y actualizaciones continuas, asegurando que las soluciones implementadas se mantengan vigentes y optimizadas en el tiempo.

Objetivos



En **KORYFI**, nuestros objetivos reflejan nuestras aspiraciones a corto, mediano y largo plazo, alineadas con nuestra misión de ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras y personalizadas. Estos objetivos guían nuestras acciones y decisiones estratégicas, permitiéndonos avanzar con un enfoque claro hacia el crecimiento sostenible y la consolidación de nuestra empresa en el sector del desarrollo de software. A continuación, presentamos nuestros principales objetivos:

1. Crecimiento sostenible y expansión del mercado:

Uno de los principales objetivos de **KORYFI** es **lograr un crecimiento anual del 20% en los ingresos durante los próximos cinco años**. Este crecimiento estará basado tanto en la expansión de nuestra base de clientes como en la diversificación de los productos y servicios que ofrecemos.

Para lograr este objetivo, invertiremos en la mejora de nuestras capacidades de marketing digital y en la participación en eventos clave de la industria tecnológica, a nivel nacional. También nos proponemos establecer alianzas estratégicas con empresas locales en los mercados internacionales, que nos permitan ofrecer un servicio más personalizado y adaptado a las necesidades locales.

2. Desarrollo y lanzamiento de nuevos productos de software:

A lo largo de los próximos dos años, uno de nuestros objetivos clave es **desarrollar y lanzar al menos cinco nuevos productos de software** que aborden áreas críticas de negocio, como la automatización de procesos, la gestión de relaciones con clientes (CRM) y soluciones basadas en inteligencia artificial (IA) y big data. Estos productos no solo estarán orientados a resolver problemas operativos, sino también a generar valor agregado para nuestros clientes mediante la mejora de la toma de decisiones estratégicas.

3. Mejora continua de la experiencia del cliente:

En **KORYFI**, creemos firmemente que el éxito a largo plazo depende de la satisfacción de nuestros clientes. Por ello, **nos proponemos mejorar continuamente la experiencia del cliente**, ofreciendo un servicio de atención y soporte postventa de excelencia. A través de la implementación de encuestas de satisfacción, análisis de feedback y métricas de rendimiento, nuestro objetivo es mantener una tasa de satisfacción del cliente superior al 90%.

Además, desarrollaremos programas de fidelización y capacitación para nuestros clientes, asegurando que aprovechen al máximo nuestras soluciones tecnológicas y se sientan respaldados en cada etapa del proceso. La personalización de nuestras soluciones y el trato cercano con el cliente serán pilares fundamentales para alcanzar este objetivo.



4. Fortalecimiento del equipo humano y retención del talento:

Entendemos que el **talento** es uno de los recursos más valiosos en el sector tecnológico, por lo que uno de nuestros objetivos a mediano plazo es **crear un ambiente de trabajo que fomente la innovación, el desarrollo profesional y la retención del talento**. Para ello, nos proponemos implementar programas de capacitación continua y promover un ambiente laboral colaborativo y flexible, que permita a nuestros empleados crecer tanto profesional como personalmente.

En los próximos cinco años, nuestro objetivo es **aumentar nuestra plantilla de empleados en un 30%**, atrayendo a profesionales altamente capacitados en desarrollo de software, diseño UX/UI y gestión de proyectos tecnológicos. Asimismo, desarrollaremos programas de incentivos y beneficios que aseguren la satisfacción y motivación de nuestro equipo, fomentando la creatividad y la productividad.

5. Liderazgo en innovación tecnológica:

A medida que el sector del software evoluciona rápidamente, uno de nuestros objetivos estratégicos más importantes es **convertirnos en una empresa líder en innovación tecnológica**. Para ello, invertiremos un porcentaje significativo de nuestros ingresos en investigación y desarrollo (I+D), explorando nuevas tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático (machine learning), la realidad aumentada (AR), blockchain y la automatización robótica de procesos (RPA).

Nuestro objetivo es estar siempre a la vanguardia de la tecnología, anticipándonos a las necesidades de nuestros clientes y ofreciendo soluciones disruptivas que puedan transformar sus negocios. A través de la innovación constante, **KORYFI** se posicionará como un referente en el desarrollo de software, no solo en Argentina, sino también en el mercado regional.

6. Consolidación de la marca KORYFI en el mercado:

Para asegurar nuestro crecimiento y diferenciación en un entorno competitivo, **uno de nuestros principales objetivos es consolidar la marca KORYFI como sinónimo de calidad, organización, innovación y confianza**. Nos proponemos aumentar nuestra presencia en los medios digitales y redes sociales, mejorar nuestro sitio web y fortalecer nuestra estrategia de branding.

En los próximos diez años, queremos **posicionar a KORYFI entre las 10 empresas más reconocidas en el sector del desarrollo de software en Argentina**, destacándonos por la calidad de nuestros productos y el compromiso con nuestros clientes. Esto lo lograremos mediante la participación activa en ferias tecnológicas, colaboraciones con universidades y centros de investigación, y la publicación de casos de estudio que muestren el impacto de nuestras soluciones en diferentes industrias.

Destinatarios (Población/Clientes)



En **KORYFI**, nuestra base de clientes es diversa, abarcando tanto a pequeñas y medianas empresas (PYMEs) como a grandes corporaciones, todas ellas en busca de soluciones tecnológicas personalizadas que mejoren sus operaciones. Nuestros servicios están diseñados para atender las necesidades de organizaciones que operan en una amplia variedad de sectores, incluyendo comercio, finanzas, logística, educación y más.

1. Escuelas y centros educativos:

Además de empresas privadas, **KORYFI también se especializa en desarrollar soluciones tecnológicas para el sector educativo**. Actualmente, estamos trabajando en una plataforma web que permitirá a las escuelas **cargar y visualizar las calificaciones de los estudiantes**, funcionando como un sistema digital de boletines. Esta herramienta facilitará la gestión de notas para los docentes y brindará a los padres y estudiantes acceso a la información en tiempo real, mejorando la transparencia y la comunicación en el ámbito escolar.

Nuestra solución está diseñada para ser intuitiva y accesible, permitiendo a las escuelas personalizarla de acuerdo con sus requerimientos específicos. Al automatizar el proceso de carga de calificaciones y generar reportes claros y visuales, este sistema no solo ahorra tiempo, sino que también garantiza una mayor precisión en la gestión de datos académicos. De esta forma, **KORYFI contribuye a la digitalización de los procesos educativos**, proporcionando una plataforma segura, eficiente y fácil de usar.

3. PYMEs y empresas en proceso de transformación digital:

Un gran número de nuestros clientes son **pequeñas y medianas empresas** que están en proceso de digitalización. Para estas empresas, desarrollamos soluciones accesibles que les permiten integrar tecnologías como la automatización de procesos, la gestión eficiente de recursos humanos y la optimización de la cadena de suministro. Entendemos que muchas PYMEs carecen de grandes recursos para implementar software costoso, por lo que **KORYFI se enfoca en ofrecer soluciones escalables y personalizadas**, ajustadas a sus presupuestos y necesidades.

4. Corporaciones en busca de optimización tecnológica:

KORYFI también atiende a **grandes corporaciones** que requieren soluciones a gran escala para la gestión de sus operaciones. Estas empresas buscan eficiencia, seguridad y la capacidad de manejar grandes volúmenes de datos. Proporcionamos soluciones que no solo automatizan procesos, sino que también integran inteligencia artificial y análisis predictivo para optimizar la toma de decisiones.



Definición de la Actividad del Emprendimiento

KORYFI se especializa en el **desarrollo de software** y la **provisión de soluciones tecnológicas personalizadas** para una amplia gama de sectores. Nuestra actividad principal se enfoca en diseñar, crear, implementar y mantener sistemas de software que optimizan procesos, mejoran la eficiencia operativa y facilitan la toma de decisiones estratégicas en las organizaciones.

Dentro del rubro del desarrollo de software, **KORYFI** abarca diversas áreas y servicios, tales como:

1. Desarrollo de software a medida:

El núcleo de nuestra actividad es el **desarrollo de software personalizado**, adaptado específicamente a las necesidades y objetivos de cada cliente. Esto incluye desde aplicaciones web y móviles hasta soluciones empresariales más complejas, como sistemas de gestión empresarial (ERP), herramientas de análisis de datos y plataformas de comercio electrónico. Nuestro enfoque de desarrollo se basa en la colaboración cercana con los clientes, lo que nos permite entender a fondo sus problemas y proponer soluciones tecnológicas que se ajusten perfectamente a sus requisitos.

Al trabajar en estrecha colaboración con los usuarios finales, aseguramos que las soluciones sean intuitivas, eficaces y que agreguen valor real a sus operaciones. Además, nos adaptamos a diferentes lenguajes y tecnologías, lo que nos permite desarrollar software para una variedad de plataformas y dispositivos, garantizando que cada solución sea escalable y capaz de evolucionar junto con las necesidades de nuestros clientes.

2. Desarrollo de plataformas educativas:

En el sector educativo, **KORYFI** también se ha especializado en el **desarrollo de plataformas tecnológicas para escuelas y centros educativos**. Actualmente, estamos trabajando en una solución web que permite a las instituciones educativas **gestionar el cargado y visualización de notas**, con la funcionalidad de un boletín digital. Esta plataforma facilita el seguimiento del desempeño de los estudiantes, brindando un acceso rápido y organizado tanto para docentes como para padres y estudiantes.

3. Soporte técnico y mantenimiento de software:

KORYFI no solo desarrolla e implementa soluciones, sino que también ofrece **servicios de soporte técnico y mantenimiento**. Entendemos que el software necesita estar en constante evolución para adaptarse a nuevas necesidades, mejorar la seguridad o resolver posibles fallos. Nuestro equipo proporciona un soporte continuo a nuestros clientes, asegurando que sus sistemas funcionen de manera óptima en todo momento.

Este enfoque de soporte postventa garantiza la longevidad de las soluciones implementadas y refuerza nuestro compromiso con la satisfacción del cliente a largo plazo. Además, ofrecemos actualizaciones periódicas y capacitación para que los usuarios finales puedan sacar el máximo provecho de las soluciones tecnológicas.

Analisis de las fuerzas de Porter

El **modelo de las cinco fuerzas de Porter** es una herramienta estratégica utilizada para analizar el entorno competitivo de una empresa y entender cómo las diferentes fuerzas afectan su posición en el mercado. En el caso de **KORYFI**, que se dedica al desarrollo de software, este análisis permite evaluar el nivel de competencia en el sector tecnológico y cómo podemos posicionarnos de manera sólida frente a los desafíos y oportunidades que surgen. A continuación, desglosamos cada una de las fuerzas:

1. Amenaza de nuevos entrantes:

El desarrollo de software es un sector altamente competitivo y accesible para nuevas empresas, ya que **las barreras de entrada no son particularmente altas**. Esto significa que empresas pequeñas o nuevos jugadores con pocos recursos pueden ingresar al mercado y ofrecer productos o servicios similares a los de **KORYFI**. Sin embargo, nuestra **diferenciación basada en la personalización de soluciones**, la calidad de nuestro servicio y el soporte postventa nos permiten competir eficazmente frente a nuevos entrantes.

Adicionalmente, el alto **grado de especialización técnica** que requiere el desarrollo de soluciones a medida actúa como una barrera, ya que no todas las nuevas empresas pueden ofrecer software que se ajuste a las necesidades específicas de los clientes. En este sentido, **nuestro conocimiento profundo del mercado y las relaciones establecidas con clientes** nos brindan una ventaja competitiva frente a los recién llegados.

2. Poder de negociación de los proveedores:

En el ámbito del desarrollo de software, el **poder de negociación de los proveedores** suele ser limitado, ya que **KORYFI** depende principalmente de herramientas y plataformas de software de terceros (como servicios en la nube, licencias de desarrollo y software de base) que están ampliamente disponibles. Las plataformas de desarrollo como AWS, Azure o Google Cloud proporcionan una infraestructura competitiva con precios razonables, lo que reduce el riesgo de depender en exceso de un solo proveedor.

Además, la **alta competencia entre proveedores tecnológicos** nos permite tener opciones variadas a la hora de seleccionar los mejores recursos para el desarrollo de nuestros productos, lo que a su vez disminuye su poder de negociación.

3. Poder de negociación de los clientes:

En nuestro sector, los **clientes tienen un alto poder de negociación**, ya que pueden comparar diferentes empresas de desarrollo de software y optar por la que mejor se ajuste a sus necesidades en términos de costo, tiempo de entrega y calidad del servicio. En particular, **clientes corporativos** y **grandes empresas** suelen tener un poder de negociación más alto debido a que manejan contratos de gran valor y volumen, lo que les permite exigir mejores condiciones.



Para reducir este riesgo, **KORYFI** se enfoca en **diferenciarse a través de la personalización y el soporte especializado**, ofreciendo soluciones a medida que son difíciles de replicar por la competencia. Nuestro objetivo es establecer relaciones de largo plazo con los clientes, basadas en la confianza y la calidad, lo que disminuye la presión por competir solo en precio y condiciones comerciales.

4. Amenaza de productos o servicios sustitutos:

En el sector del desarrollo de software, la **amenaza de productos sustitutos** es moderada. Si bien existen herramientas de software preconstruidas o genéricas, como plataformas SaaS (Software as a Service), que pueden servir como alternativas más económicas, estas no ofrecen el **nivel de personalización y adaptación** que caracteriza a las soluciones desarrolladas por **KORYFI**.

Las empresas que buscan un software completamente adaptado a sus procesos específicos suelen preferir el desarrollo a medida, en lugar de utilizar herramientas genéricas que, aunque más baratas, pueden no cubrir todas sus necesidades. Esto nos brinda una ventaja competitiva, ya que las soluciones personalizadas tienden a ser más difíciles de sustituir.

5. Rivalidad entre competidores:

La **rivalidad entre competidores** en el sector del desarrollo de software es alta. Existen numerosas empresas, que ofrecen servicios similares, lo que genera una intensa competencia por captar y retener clientes. Sin embargo, **KORYFI** se diferencia por su enfoque en **soluciones especializadas para sectores específicos**, como la educación (plataforma de notas para escuelas) y las PYMEs, lo que nos permite enfocarnos en nichos de mercado menos atendidos por los grandes jugadores del sector.

Además, la alta **tasa de innovación tecnológica** en la industria implica que las empresas que no se adaptan rápidamente a las nuevas tendencias pueden quedar obsoletas. Por esta razón, invierte constantemente en innovación y en la formación de su equipo, para garantizar que nuestras soluciones estén siempre a la vanguardia y alineadas con las demandas del mercado

Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. Personalización de soluciones: KORYFI se especializa en el desarrollo de software a medida, lo que permite ajustarse a las necesidades específicas de cada cliente, diferenciándose de competidores que ofrecen productos más genéricos.	1. Crecimiento del sector tecnológico: La digitalización de procesos en empresas y escuelas está en auge, lo que representa una gran oportunidad para KORYFI de expandir su base de clientes y ofrecer nuevas soluciones.
2. Innovación tecnológica continua: La empresa está al día con las últimas tecnologías y metodologías, lo que le permite ofrecer soluciones modernas e innovadoras.	2. Expansión hacia el sector educativo: La creación de plataformas como el cargador y visualizador de notas para escuelas posiciona a KORYFI en un nicho con alto potencial de crecimiento.
3. Equipo altamente calificado: Contamos con un equipo técnico y creativo capaz de desarrollar soluciones complejas y adaptadas a diversas industrias.	3. Colaboraciones y alianzas: Existen oportunidades de establecer alianzas estratégicas con instituciones educativas, gobiernos y otras empresas tecnológicas para expandir el alcance de KORYFI .
4. Flexibilidad y capacidad de adaptación: KORYFI es ágil en su capacidad de responder a los cambios del mercado y adaptar sus servicios según las necesidades del cliente.	4. Nuevas tecnologías emergentes: Las tendencias como la inteligencia artificial (IA), el análisis de grandes datos (Big Data), y la automatización de procesos presentan oportunidades para desarrollar nuevas líneas de negocio.
5. Relación cercana con los clientes: KORYFI fomenta relaciones a largo plazo, basadas en la confianza y el soporte continuo, lo que fortalece su reputación en el mercado.	5. Expansión geográfica: La posibilidad de ofrecer servicios a nivel país gracias a la naturaleza digital del software es una oportunidad de crecimiento para KORYFI .

Fortalezas y oportunidades: KORYFI tiene una ventaja competitiva clara gracias a su capacidad de ofrecer soluciones personalizadas y su enfoque en la innovación tecnológica. La creciente demanda de digitalización en diversos sectores, especialmente el educativo, presenta una gran oportunidad para expandir sus servicios. Además, las nuevas tecnologías emergentes y la posibilidad de alianzas estratégicas brindan oportunidades de crecimiento.



DEBILIDADES	AMENAZAS
1. Dependencia de proyectos personalizados: Al enfocarse en soluciones a medida, los tiempos de desarrollo pueden ser más largos, lo que podría limitar la capacidad de escalar rápidamente.	1. Alta competencia en el mercado: El mercado del desarrollo de software es altamente competitivo, con la presencia de empresas grandes y pequeñas que pueden ofrecer servicios similares, lo que podría afectar la captación de nuevos clientes.
2. Recursos limitados: Al ser una empresa en crecimiento, KORYFI puede enfrentar limitaciones en cuanto a recursos financieros y humanos para ejecutar proyectos más grandes o en plazos más cortos.	2. Cambios rápidos en la tecnología: La tecnología avanza rápidamente, y existe el riesgo de quedar obsoleto si no se adoptan las nuevas tendencias de forma oportuna.
3. Falta de presencia en el mercado: Aunque KORYFI tiene un enfoque local, todavía no ha expandido su presencia a mercados regionales, lo que limita su alcance y potencial de crecimiento.	3. Dependencia de la economía local: Si la situación económica en Argentina se ve afectada, las empresas y organizaciones pueden reducir sus presupuestos en tecnología, lo que podría impactar la demanda de nuestros servicios.
4. Costos asociados a la innovación: La constante actualización de tecnologías y herramientas puede resultar costosa para una empresa en crecimiento como KORYFI.	4. Amenaza de sustitutos: Las plataformas SaaS genéricas y soluciones low-cost podrían representar una amenaza si no se logra resaltar el valor agregado de las soluciones personalizadas que ofrece KORYFI.
5. Dificultad para escalar rápidamente: La naturaleza personalizada de los proyectos hace más difícil escalar rápidamente en comparación con empresas que ofrecen productos estandarizados y replicables.	5. Cambios regulatorios: Las leyes y regulaciones sobre tecnología y privacidad de datos pueden cambiar, impactando el modelo de negocio de KORYFI si no se ajusta a tiempo.

Debilidades y amenazas: A pesar de sus fortalezas, **KORYFI** enfrenta desafíos relacionados con la competencia y el rápido cambio tecnológico.

La dependencia de proyectos personalizados puede limitar la escalabilidad y afectar los tiempos de entrega, mientras que la competencia de empresas que ofrecen soluciones más rápidas y económicas representa una amenaza constante. Además, los recursos limitados pueden dificultar la ejecución de proyectos más ambiciosos

Planificación del Trabajo



La **planificación del trabajo** en **KORYFI** es clave para garantizar que todos los proyectos de desarrollo de software se completen de manera eficiente, dentro de los plazos establecidos y con la calidad esperada por los clientes.

1. Recolección de requerimientos

Esta es la primera y una de las más importantes fases del proceso. Implica una **estrecha colaboración con el cliente** para comprender sus necesidades y objetivos específicos. Durante esta etapa, el equipo de **KORYFI** trabaja para identificar las características y funcionalidades clave que el software debe incluir. Se

realizan reuniones con los principales interesados del cliente, se recogen datos relevantes y se elabora un documento de requisitos que detalla las funcionalidades, el alcance del proyecto, y las expectativas del cliente.

El propósito de esta fase es garantizar que **todos los detalles estén claramente definidos** antes de comenzar con el diseño y desarrollo, minimizando así posibles errores o malentendidos más adelante.

2. Diseño y planificación técnica

Una vez que se han definido los requerimientos del proyecto, se pasa a la fase de **diseño técnico**. Aquí se crea una **arquitectura del software** que muestra cómo estarán estructuradas las diferentes partes del sistema y cómo interactuarán entre sí. Además, se define el diseño visual de la interfaz de usuario, asegurándose de que sea intuitiva y funcional para el cliente final.

En esta fase también se elabora un **cronograma detallado de trabajo** que establece los plazos para cada parte del proyecto. Este cronograma divide el trabajo en etapas más pequeñas (sprints o hitos), con objetivos claros para cada una. A su vez, el equipo de KORYFI asigna tareas específicas a sus desarrolladores y otros miembros del equipo, asegurando que cada fase tenga un responsable claro.

3. Desarrollo y codificación

Una vez aprobado el diseño, comienza la fase de **desarrollo del software**. Aquí, el equipo técnico se encarga de convertir el diseño en un producto funcional, siguiendo las mejores prácticas de desarrollo de software y utilizando tecnologías avanzadas. **KORYFI** utiliza **metodologías ágiles** para garantizar un desarrollo flexible y adaptable. Esto permite realizar ajustes en el proyecto si surgen nuevas necesidades o cambios por parte del cliente.

Durante esta fase, el equipo de desarrollo trabaja en ciclos cortos, conocidos como **sprints**, para desarrollar funcionalidades específicas. Al final de cada sprint, se presentan



avances al cliente para recibir retroalimentación y realizar los ajustes necesarios antes de continuar con la siguiente etapa.

4. Pruebas y control de calidad (QA)

Una vez completada una parte significativa del desarrollo, se realizan **pruebas exhaustivas** para asegurar que el software funcione correctamente y sin errores. Este proceso incluye pruebas de funcionalidad, rendimiento, seguridad y compatibilidad, tanto en diferentes dispositivos como en diversos entornos. **KORYFI** cuenta con un equipo especializado en **control de calidad (QA)**, que se encarga de identificar y corregir cualquier problema o bug antes de entregar el producto final al cliente.

Además de las pruebas internas, se puede realizar una **fase de prueba piloto** con un grupo reducido de usuarios del cliente para verificar que el software cumpla con sus expectativas y se ajuste a sus operaciones diarias. Esta retroalimentación es crucial para hacer los ajustes finales.

5. Implementación y despliegue

Una vez superadas las pruebas, se lleva a cabo la **implementación del software** en el entorno de producción del cliente. Durante esta etapa, **KORYFI** trabaja en la **configuración del sistema**, la migración de datos si es necesario, y la puesta en marcha de la plataforma, asegurando que esté completamente operativa y lista para su uso.

El equipo técnico también proporciona **soporte inicial** durante el lanzamiento, para garantizar que cualquier problema técnico que pueda surgir en los primeros días de operación sea resuelto rápidamente.

6. Capacitación y transferencia de conocimientos

Parte fundamental del proceso de implementación es la **capacitación de los usuarios finales**. **KORYFI** se asegura de que el personal del cliente esté completamente familiarizado con el software y pueda utilizarlo de manera eficiente. Esto incluye la realización de **sesiones de capacitación**, la entrega de manuales y guías de usuario, y la oferta de soporte técnico durante un período determinado después del lanzamiento.

7. Mantenimiento y soporte continuo

Después del despliegue, **KORYFI** ofrece **servicios de mantenimiento y soporte técnico continuo**. El software requiere actualizaciones periódicas, corrección de errores y posibles ajustes conforme el cliente evoluciona o cambian sus necesidades. Durante esta fase, **KORYFI** se encarga de monitorear el rendimiento del sistema, realizar optimizaciones y garantizar que todo funcione sin interrupciones.

8. Revisión y mejora continua

Finalmente, en **KORYFI** entendemos que el **desarrollo de software es un proceso dinámico**, por lo que una vez que el sistema esté operativo, nos mantenemos en contacto con el cliente para evaluar su rendimiento a largo plazo y sugerir mejoras. A través de la recolección de datos y la retroalimentación del cliente, podemos planificar futuras actualizaciones o ampliaciones del sistema para asegurarnos de que siga cumpliendo con las expectativas y necesidades del cliente.

Localización, Domicilio y Contacto

KORYFI opera desde Argentina, **Rio Grande (Tierra del Fuego)**, lo que nos permite tener un conocimiento profundo del mercado local, adaptando nuestras soluciones de software a las necesidades específicas de empresas y organizaciones argentinas y latinoamericanas. Nuestra ubicación estratégica nos ofrece una conexión cercana con nuestros clientes, brindar un **servicio personalizado y un soporte técnico eficiente**.

Domicilio:

KORYFI se encuentra ubicada en **[Hector J. Campora 155]**. Este espacio no solo funciona como el lugar donde se desarrolla gran parte de nuestras operaciones diarias, sino también como el centro desde el cual coordinamos las reuniones presenciales con nuestros clientes, cuando es necesario.

Contactos:

Para garantizar una comunicación rápida y efectiva, **KORYFI** pone a disposición de sus clientes y colaboradores diferentes canales de contacto, tales como:

- **Teléfono:** [+54 9 2964 554424]
- **Correo electrónico:** [koryficontacto@gmail.com]

A través de estos medios, nos aseguramos de estar disponibles para consultas, solicitudes de servicio, soporte técnico y cualquier tipo de información que nuestros clientes necesiten. Además, contamos con un equipo dedicado a **atender consultas y brindar asistencia**, con un tiempo de respuesta rápido y eficiente.





Presupuesto de Servicios y Productos Prestados

El **presupuesto de servicios y productos prestados** en **KORYFI** está diseñado para ofrecer soluciones tecnológicas adaptadas a las necesidades de cada cliente. Dado que **KORYFI** se especializa en el **desarrollo de software a medida**, nuestros precios varían en función del tipo de servicio, la complejidad del proyecto, y las funcionalidades que el cliente requiera.

1. Desarrollo de Software a Medida

Este es nuestro principal servicio, en el que diseñamos y construimos soluciones personalizadas para empresas, instituciones educativas, y otros clientes que requieren sistemas específicos.

- **Costo por hora de desarrollo:** \$70-150USD por hora
- **Proyectos pequeños** (aplicaciones sencillas, módulos individuales): Entre \$1500-\$4000USD
- **Proyectos medianos** (sistemas de gestión o plataformas empresariales): Entre \$4000-\$15000USD
- **Proyectos grandes** (integraciones complejas, sistemas ERP, etc.): A partir de \$15000USD

2. Desarrollo de Páginas Web

Incluimos la creación de sitios web adaptados a las necesidades de los clientes, ya sea para uso empresarial o educacional. Un ejemplo actual es la **página web para escuelas** que estamos desarrollando, diseñada para funcionar como cargador y visualizador de notas, tipo boletín.

- **Sitio web básico** (informativo, sin funciones avanzadas): Entre \$600-\$1000USD
- **Sitio web con funciones personalizadas** (integración de bases de datos, funcionalidades de carga de notas, etc.): Entre \$3000-\$10000USD

3. Mantenimiento y Soporte Técnico

Ofrecemos servicios de mantenimiento continuo para garantizar que los sistemas desarrollados funcionen de manera óptima y estén actualizados con las últimas tecnologías.

- **Mantenimiento básico:** \$400USD mensuales

4. Consultoría Tecnológica

Brindamos asesoramiento en la implementación de soluciones tecnológicas, análisis de sistemas existentes y recomendaciones de mejora.

- **Consultoría por hora:** \$70USD por hora



Presupuesto de Costos Variables y Fijos

En **KORYFI**, los costos asociados a nuestras operaciones se dividen en **costos variables** y **costos fijos**, lo que nos permite gestionar eficazmente los recursos y mantener la rentabilidad de la empresa.

Costos Fijos

Son aquellos gastos que no varían con el volumen de producción o servicios prestados. Se deben cubrir de manera constante, independientemente del número de proyectos que se desarrollen. Estos incluyen:



1. **Salarios y Honorarios del Equipo:** El equipo de **KORYFI** está compuesto por desarrolladores, diseñadores, personal de soporte y otros profesionales. Esto implica un gasto mensual fijo de aproximadamente:
 - **Salarios y sueldos:** \$4.500.000ARS mensuales.
2. **Alquiler:** Los costos asociados al espacio físico donde opera **KORYFI**, si bien el trabajo remoto es frecuente, tenemos un espacio físico para reuniones y actividades administrativas.
 - **Costo mensual del alquiler:** \$500.000ARS.
3. **Servicios Públicos y Operativos:** Los costos de luz, internet, y otros servicios necesarios para mantener nuestras operaciones activas.
 - **Costo mensual de servicios:** \$160.000ARS.
4. **Publicidad y Marketing:** Aunque los costos pueden variar, generalmente destinamos una cantidad fija mensual para mantener presencia en medios y atraer nuevos clientes.
 - **Costo mensual en marketing:** \$200.000ARS.

Costos Variables

Son aquellos que fluctúan en función del volumen de proyectos o servicios que **KORYFI** esté desarrollando en un período determinado. Estos costos incluyen:

1. **Costo de Materiales y Herramientas Específicas del Proyecto:** Para ciertos desarrollos, pueden requerirse licencias temporales, bases de datos adicionales o suscripciones a servicios externos.
 - **Costo estimado por proyecto:** \$100.000-\$1.000.000ARS dependiendo del alcance.
2. **Viajes y Reuniones con Clientes:** En caso de ser necesario viajar al lugar de trabajo o realizar reuniones presenciales con clientes, los gastos asociados a transporte.
 - **Costo estimado por viaje/reunión:** \$130.000ARS.

Punto de Equilibrio del Emprendimiento

El **punto de equilibrio** es una herramienta financiera clave que nos permite saber cuál es el nivel mínimo de ingresos necesarios para cubrir todos los costos fijos y variables sin incurrir en pérdidas, pero tampoco generar ganancias. En otras palabras, es el punto en el que **los ingresos totales igualan a los costos totales**

Teniendo en cuenta que los costos fijos mensuales de KORYFI son de aproximadamente de **\$5.500.000ARS**. Si el costo variable por proyecto es de **\$2.000.000ARS** y el precio promedio por proyecto es de **\$8.000.000ARS**, el punto de equilibrio sería:



\$5.500.000	\$5.500.000	= 0.91
$\$8.000.000 - \$2.000.000$	\$6.000.000	

Esto significa que **KORYFI** necesitaría completar aproximadamente **1 proyecto** al mes para alcanzar el punto de equilibrio y cubrir todos sus costos sin obtener pérdidas ni ganancias.

Importancia del Punto de Equilibrio

Conocer el punto de equilibrio es vital para la planificación financiera, ya que permite:

1. **Estimar la cantidad de proyectos o ventas necesarias** para mantener la empresa operando sin pérdidas.
2. **Tomar decisiones sobre precios:** Si los costos variables aumentan, o si necesitamos reducir los precios de nuestros servicios, debemos recalcular el punto de equilibrio para asegurar la sostenibilidad.
3. **Optimizar los costos:** Identificar áreas en las que se puedan reducir costos fijos o variables para disminuir el punto de equilibrio y mejorar la rentabilidad.

Estado de Resultados Proyectados

El **Estado de Resultados Proyectados** es un informe financiero que permite a **KORYFI** anticipar los ingresos, costos y ganancias estimados para un período futuro. Este documento muestra de manera clara si la empresa espera obtener ganancias o pérdidas en función de las previsiones de ventas y los costos asociados. Es una herramienta clave para la planificación estratégica y financiera, ya que ayuda a identificar si el emprendimiento será rentable en el futuro.



Estructura del Estado de Resultados Proyectados

El Estado de Resultados Proyectados se compone de varios elementos clave:

1. **Ingresos Totales:** Son los ingresos esperados por la venta de los servicios y productos que ofrece **KORYFI**, como desarrollo de software, páginas web, mantenimiento técnico y consultoría tecnológica. Para calcular estos ingresos, se toma en cuenta el número de proyectos previstos y el precio promedio por cada proyecto.
 - **Ejemplo:** Si se espera que **KORYFI** complete 10 proyectos de software con un precio promedio de \$8,000 USD cada uno, los **ingresos proyectados** serían de **\$80,000 USD**.
2. **Costos Variables Totales:** Son los costos directamente asociados a la ejecución de los proyectos. Estos incluyen materiales específicos, herramientas, subcontratación y otros costos que varían según el volumen de trabajo.
 - **Ejemplo:** Si el costo variable promedio por proyecto es de \$2,000 USD, y se proyectan 10 proyectos, el **costo variable total** sería de **\$20,000 USD**.
3. **Margen Bruto:** El margen bruto se calcula restando los costos variables de los ingresos totales. Este indicador muestra cuánta ganancia queda disponible antes de cubrir los costos fijos.

Margen Bruto=Ingresos Totales–Costos Variables Totales

- **Ejemplo:** Si los ingresos son de \$80,000 USD y los costos variables son \$20,000 USD, el **margen bruto** sería de **\$60,000 USD**.
4. **Costos Fijos Totales:** Son los gastos que no dependen del volumen de proyectos realizados. Estos incluyen salarios, alquiler de oficinas, licencias de software, servicios públicos, y otros costos operativos constantes.
 - **Ejemplo:** Si los costos fijos mensuales de **KORYFI** son de \$10,000 USD, y estamos proyectando un período de un año, los **costos fijos anuales** serían de **\$120,000 USD**.
 5. **Resultado Operativo:** También conocido como **EBIT** (Earnings Before Interest and Taxes), este resultado se obtiene restando los costos fijos del margen bruto. Este



número refleja la ganancia o pérdida operativa antes de tener en cuenta impuestos e intereses.

Resultado Operativo=Margen Bruto-Costos Fijos Totales

- **Ejemplo:** Si el margen bruto es de \$60,000 USD y los costos fijos anuales son \$120,000 USD, el **resultado operativo** sería de **-\$60,000 USD** (pérdida operativa).
- 6. **Impuestos y Otros Gastos Financieros:** Una vez calculado el resultado operativo, se deben deducir los impuestos y otros gastos financieros (si los hubiera).
 - **Ejemplo:** Si la tasa de impuestos es del 30%, y el resultado operativo es positivo, se aplicaría este porcentaje al beneficio antes de impuestos para obtener el **resultado neto** después de impuestos.
- 7. **Resultado Neto Proyectado:** Este es el beneficio o pérdida neta proyectada, y se calcula restando los impuestos y otros gastos financieros del resultado operativo. Este número es el que indica si el negocio será rentable en el futuro.
 - **Ejemplo:** Si el resultado operativo es de \$40,000 USD y después de aplicar impuestos el total es de \$28,000 USD, este sería el **resultado neto proyectado**.



Este documento ha sido elaborado por **KORYFI** y Redactado por **Joaquin Millanao** con el propósito de proporcionar información detallada sobre la constitución, misión, visión, valores y proyecciones financieras de la empresa. Todo el contenido, incluyendo textos, gráficos, análisis y datos financieros, es propiedad intelectual de **KORYFI**.

Uso y Distribución

La reproducción, distribución o divulgación de este informe, en su totalidad o en parte, está prohibida sin el consentimiento previo por escrito de **KORYFI**. Este documento es estrictamente confidencial y su contenido está destinado únicamente a los destinatarios autorizados. Cualquier uso no autorizado puede dar lugar a acciones legales.

Exclusión de Responsabilidad

La información contenida en este informe está sujeta a cambios sin previo aviso. KORYFI no garantiza la exactitud o integridad de los datos aquí proporcionados, aunque se ha realizado un esfuerzo razonable para asegurar que toda la información sea lo más precisa posible al momento de su elaboración. Las proyecciones financieras son estimaciones y no constituyen una garantía de resultados futuros.

KORYFI™

Desarrollo de Software
Todos los derechos reservados.