

a) Forma Jurídica

KORE adoptará la forma jurídica de **Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)**.

Justificación:

La SRL es ideal para emprendimientos de pequeña y mediana escala como KORE:

- Permite la participación de varios socios con responsabilidad limitada al capital aportado.
- Ofrece una estructura formal ante clientes e instituciones.
- Reduce el riesgo personal en caso de deudas o conflictos legales.
- Es una figura común en el sector tecnológico uruguayo, facilitando contrataciones, acuerdos y acceso a líneas de financiamiento estatales o privadas.

b) Plan de Inversiones

A continuación se detallan los principales rubros en los que KORE invertirá en su etapa inicial:

Rubro	Descripción	Monto estimado (USD)
Infraestructura	Contratación de espacios de coworking, acceso a internet de alta velocidad, energía, etc.	2.000
Equipamiento	Laptops, monitores, periféricos, licencias de software	3.000
Servidores y hosting	Servicios en la nube (AWS, DigitalOcean, Vercel, etc.)	800
Publicidad y marketing inicial	Diseño de página web institucional, redes sociales, campañas de lanzamiento	600
Diseño y branding	Creación de logo, identidad visual, plantillas, material promocional	400
Legal y contable	Constitución legal, asesoramiento jurídico, trámites ante DGI/BPS	700

Otros gastos operativos	Herramientas colaborativas (Figma, Slack, Notion, GitHub Pro, etc.)	100
Total estimado		7.000 USD

c) Plan de Financiamiento

KORE financiará su inversión inicial a través de una combinación de fuentes:

- **Aporte de los socios fundadores:** USD 3.000 (ahorros personales).
- **Apoyo estatal:** Aplicación al programa *Semilla ANDE* y/o líneas de fomento a emprendedores de *Uruguay Emprendedor* (esperado: USD 2.500).
- **Crédito blando:** Solicitud de préstamo microfinanciero a través de instituciones como República Microfinanzas o Banco de la República (esperado: USD 1.500).
- **Etapas de ejecución:** El desarrollo del proyecto se organizará en fases, lo que permitirá optimizar el uso del capital disponible y asegurar un ingreso progresivo a medida que se consoliden las primeras ventas.

d) Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Equipo técnico capacitado en desarrollo web y gestión de proyectos. - Propuesta clara, alineada a las necesidades del sector educativo. - Identidad visual sólida y profesional. - Actitud proactiva y enfocada a las necesidades del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> - Creciente demanda de soluciones digitales en el ámbito educativo. - Programas de apoyo estatal para emprendedores. - Escenario post-pandemia que fomenta la digitalización. - Tendencia a la modernización en los procesos empresariales.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> - Somos nuevos en el ambito empresarial - Falta de experiencia previa en ventas a instituciones educativas. - Recursos económicos limitados para expansión inicial. 	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia consolidada en el mercado EdTech. - Posibles cambios en políticas públicas de educación digital. - Dificultad en adoptar nuevas tecnologías en algunas instituciones.