

Trabajo de Grado

App Masters

Natalia Ayala Zangen

Martina Hakim Londoño

Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA–

Pregrado

Bogotá

20114

**Trabajo de Grado
App Masters**

**Natalia Ayala Zangen
Martina Hakim Londoño**

**Director:
Jose Luis Sandoval
Profesor Investigador
Colegio de Estudios Superiores de Administracion**

**Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA-
Pregrado
Bogotá
2014**

INDICE

1. Resumen Ejecutivo.....	5
1.1 Misión.....	5
1.2 Visión.....	5
1.3 CANVAS: Lienzo de Modelo de Negocio.....	6
1.3.1 Propuesta de valor.....	6
1.3.2 Clientes.....	7
1.3.3 Canales.....	8
1.3.4 Relación con el cliente.....	8
1.3.5 Ingresos.....	9
1.3.6 Recursos Claves.....	9
1.3.7 Actividades Claves.....	10
1.3.8 Socios.....	10
1.3.9 Costos.....	11
1.4 Oportunidad y Competencia.....	11
1.5 Equipo Emprendedor.....	16
2 Análisis del Entorno.....	16
2.1 Social.....	16
2.2 Económico.....	17
2.3 Fiscal y Legal.....	17
3 Plan de Mercado.....	18
3.1 DOFA.....	18
3.2 Proyección de Ventas.....	19
3.3 Sistema de Distribución.....	20
3.4 Publicidad/Promoción.....	20
3.5 Precio.....	21
4 Plan de Producción.....	21
5 Plan de Recursos humanos y Jurídico.....	22
5.1 Organigrama.....	22
5.2 Esquemas de remuneración.....	23

5.3 Tipo de Sociedad	28
6 Plan de Finanzas.	31
BIBLIOGRAFIA	35

1. Resumen Ejecutivo

1.1 Misión

En dos años, ser la empresa líder en producción e implementación de aplicaciones móviles con tecnología vanguardista ofreciéndole a las PYMES una herramienta que les permitirá incrementar ventas y exposición mediante un nuevo canal. Prestando siempre servicio de acompañamiento durante la instalación e implementación. Enfocándose en la responsabilidad de la empresa hacia sus clientes, sus empleados, la comunidad y los accionistas.

1.2 Visión

Para el 2016 ser la empresa líder en soluciones y servicios complementarios de tecnología de ventas por medio de un nuevo canal para PYMES.

1.3 Canvas

1.3.1 Propuesta de Valor

En 5 años una empresa que no tenga una aplicación móvil será el equivalente a no tener una pagina web hoy en día. Entonces nos preguntamos por que las empresas se atrasan y no empiezan a desarrollar sus aplicaciones a tiempo. Después de haber investigado llegamos a la conclusión que son tres las razones principales que impiden a las pymes a estar a la vanguardia de la tecnología en cuanto a aplicaciones se trata. La primera razón es el costo, pensar que hay millones de aplicaciones y que no es costoso desarrollar una es un error muy común que cometen las personas. Hay que tener en cuenta las tres plataformas disponibles en el momento iOS, Androide y Windows para cada una de estas hay que volver a desarrollar la aplicación así tenga las mismas funcionalidades y sea para la misma empresa y cada una hay que pagarla por separado ya el costo depende de la complejidad de la aplicación. Aquí llegamos a nuestro segundo punto, el tiempo, como cada aplicación debe desarrollarse por separado, cada una se demora su tiempo y si se construyen las tres al mismo tiempo implica tener mínimo tres desarrolladores distintos trabajando en solo un proyecto y el costo sube. La tercera razón es la falta de conocimiento sobre el tema, las empresas que deciden mandar a hacer una aplicación no solo encuentran que es costoso y demorado pero también que los desarrolladores de tecnología les hablan en terminología técnica muchas veces confundiendo al cliente y sin llegar al resultado final exacto que el cliente pedía en un principio.

Por todas estas razones nuestra propuesta de valor es desarrollar una aplicación móvil y ofrecer la licencia de uso a las PYMES. La aplicación será un canal de ventas con plataforma de pagos integrada. Las empresas podrán personalizarla y ponerle la imagen y características deseadas de comunicación de la empresa, además de esto tendrán la posibilidad de adquirir funcionalidades avanzadas y acceso a las actualizaciones de mejoras. Se hará un acompañamiento a las empresas durante las etapas de la aplicación hasta que tengan el conocimiento

para manejarla y se entregara un paquete personalizado de las diferentes formas de marketing posibles que ofrece tener una aplicación. Todo este proceso estará listo en menos de un mes después de que la empresa decida adquirir la licencia. El costo será bastante inferior ya que esta comprando una licencia para usar una aplicación que otros también podrán usar, y no la esta desarrollando para uso propio únicamente. Y finalmente no tendrá problemas de desarrollo ya que antes de la compra podrá ver el prototipo exacto de la aplicación que estará utilizando. Nuestra meta es poder ofrecerle a las PYMES la posibilidad de ser competitivos en este nuevo mundo de tecnología sin necesidad de gastar una fortuna.

1.3.2 Segmentos de clientes

El segmento de clientes son las pequeñas y medianas empresas que quieran utilizar una aplicación como canal de ventas para sus empresas. Hemos escogido este segmento porque en total en Colombia al mes de mayo 2014 hay 1183661* (Fuente: MEySS) PYMES en el país. Es un segmento en crecimiento, el cual necesita ser atendido a un costo asequible. Los canales de venta y formas de distribución son cada vez mas complejos. Los costos de desarrollos tecnológicos, son muy altos y los personalizados aun mas. Este mercado todavía no esta siendo atendido pues tanto los costos como los productos ofrecidos no son viables para estas empresas. Pensamos principalmente en buscar atender a empresas como las que mencionamos a continuación porque son empresas que envían sus productos a los clientes pero al hacerlo de una manera anticuada como lo es por llamada telefónica, requieren mas empleados y logística de la necesaria. Además le pueden ofrecer a sus clientes facilidad e inmediatez al momento de hacer la compra. Por esto queremos principalmente atender a las Pequeñas y Medianas empresas de país y porque no, del mundo que lo requieran también.

- Mercados
- Droguerías
- Floristerías
- Veterinarias
- Restaurantes
- Empresas de Alimentos y Bebidas

- Almacenes de Ropa

1.3.3 Canales de Distribución

Siendo un servicio personalizado y únicamente para empresas y no personas naturales consideramos que la mejor forma para distribuir la aplicación es por medio de mercadeo directo. La aplicación se va a manejar Business to Business, esto quiere decir que se va a ofrecer el producto directamente a las empresas que se considera que lo pueden necesitar. También se participara en ferias de tecnología. Se visitaran las empresas clientes y también contaremos con un espacio disponible para que los clientes visiten y vean el producto que estamos ofreciendo.

1.3.4 Relación con los clientes

La relación que se piensa tener con los clientes es una relación totalmente opuesta a la que manejan hoy en día la mayoría de empresas de tecnología. En diversas entrevistas e investigaciones descubrimos que los dos temas principales que manifiestan las empresas que quieren adquirir tecnología es el alto costo y la relación que tienen con los clientes a causa de la desinformación. Las empresas hoy entregan su producto y listo. Nosotros queremos tener una estrecha relación con cada uno de nuestros clientes apoyándolos durante todo el proceso de compra, instalación e implementación y creciendo junto a ellos. Las actualizaciones que se le harán a la aplicación serán tanto por las necesidades del mercado que considere nuestro equipo como las necesidades que vayan creando nuestros clientes. No haremos ventas, crearemos relaciones a largo plazo.

1.3.5 Fuentes de Ingreso

Se estipulan cuatro principales fuentes de ingreso

1. *Compra de la licencia de uso de la aplicación por parte de las empresas*
 - a. Se tendrán en cuenta múltiples variables para determinar el costo de la licencia de la aplicación para cada empresa. La base para todas será igual pero dependiendo de las necesidades específicas y complejidad de los productos y procesos el costo puede variar.
2. *Compra de actualizaciones disponibles para la aplicación*
 - a. Constantemente se estarán creando actualizaciones y mejoras para la aplicación y también nuevas funcionalidades, la compra de la licencia de da derecho a los clientes de escoger que actualizaciones quieren adquirir y cuales nuevas funcionalidades compran. Pero cada una tiene un costo adicional.
3. *Creación de características Premium personalizadas para el cliente que lo requiera*
 - a. El precio de la aplicación incluye las características y funcionalidades básicas, además de esto los clientes también tienen la opción de mandar a desarrollar funcionalidades nuevas y personalizadas para las necesidades específicas de la empresa.
4. *Plan de Mercadeo de Acompañamiento de la Aplicación*
 - a. Una aplicación no es únicamente un canal de ventas y ya. Es también una herramienta de mercadeo muy poderosa. Para cada tipo de empresa ofreceremos un plan de mercadeo dependiendo de los productos que ofrecen. Integrando posibles características de la aplicación, *neuromarketing* y estudios de segmentos.

1.3.6 Recursos Claves

- Físicos: Un espacio para desarrollar la aplicación y usar como cuarto de exhibición para los clientes. Cuatro computadores para el

desarrollo, equipos iOS, Androide y Windows para probar la aplicación.

- Intelectuales: Conocimiento para liderar el desarrollo de la aplicación con éxito de la manera mas rápida y costo efectiva posible.
- Humanos: Cuatro desarrolladores profesionales, una persona comercial, una persona financiera y una persona de marketing.
- Financieros: Inversión inicial.

1.3.7 Actividades Claves

- Investigar las diferentes opciones que hay en el mercadeo que ofrezcan desarrollos.
- Contratar un buen equipo de trabajo, con el conocimiento necesario para el desarrollo de la aplicación, el compromiso para terminar el trabajo con las mejores características y tener un equipo comprometido.
- Conducir investigaciones de mercado que respalden la necesidad de tener una aplicación para el empresas. Se deben hacer varias investigaciones y continuamente porque el tema de tecnología esta en constante desarrollo y se tiene que estar moviendo.
- Tener acuerdos de confidencialidad y la licencia única para explotar la aplicación que creemos.
- Hacer una buena gestión comercial para dar a conocer la aplicación que se esta ofreciendo

1.3.8 Socios

No se tiene planteado tener socios en la empresa en el principio. Pero si es clave tener asociados comerciales. Es clave tener como asociado a la empresa que prestara el servicio de la plataforma de pagos ya que esta es la clave final para que funcione la aplicación y se finalice la transacción.

- Empresa que prestara el servicio de la Plataforma de Pagos

- Cámara de Comercio Electrónico
- Principios y Normas del Pacto Global

1.3.9 Costos

Egresos:

- Investigaciones de Mercado
- Costos de Personal
- Conformación de la sociedad
- Desarrollo de la aplicación
- Gestión comercial
- Espacio físico
- Inversión en Equipos
- Salarios
- Publicidad

Ingresos:

- Licencias
- Desarrollos personalizados
- Actualizaciones
- Plan de mercadeo

1.4 Oportunidad & Competencia

Solicitar domicilios desde el celular puede desde ahorrar dinero hasta no generar pérdida de tiempo haciendo largas filas, sin salir de casa o del trabajo se pueden obtener miles de productos. Además de las ventajas nombradas anteriormente para el cliente o usuario final también se debe tener en cuenta el gran impacto que ha generado para las microempresas la creación de negocios a partir del uso de las TIC por medio del plan vive digital impulsado por el ministro de tecnologías de la información y las comunicaciones (MinTic), se tiene el objetivo de “Lograr que el 50% de las mipymes usen internet para sus procesos

productivos”¹. En la siguiente tabla se ve reflejado el impulso al desarrollo de aplicaciones móviles por medio de la creación mecanismos de apalancamiento financiero público-privados, para las empresas

Política de Desarrollo Administrativo	Hito	Metas	
		Descripción	Unidad de Medida
Gestión misional y de Gobierno	Fase de Aceleración	Empresas Acompañadas que necesitan capital de riesgo	16
	Fase de Bootcamps	Numero de Aplicaciones creadas por medio de Apps.co	600
		Numero de Personas Entrenadas	14000
	Fase de Consolidación	Equipos de Emprendedores Acompañados para fortalecer su negocio o empresa	120
	Fase de Ideación, Prototipaje y Validación	Equipos de Emprendedores que se ayudara a validar su Idea y Conseguir Clientes	740

Tabla 1 Gestión misional y de gobierno, Hitos y metas²

Este tipo de aplicaciones están reemplazando las llamadas que hacíamos antiguamente, la búsqueda en las páginas amarillas o tener que prender el computador y buscar en casa una de las páginas de internet de los restaurantes ahora se puede ver aproximadamente cuanto tiempo tarda el pedido, en qué estado se encuentra y el camino por el que viene la persona con el domicilio, el GPS de los celulares hace que cada usuario vea las opciones más cercanas que tienen y los precios que puedan acomodarse a cada uno.

d. Competencia

A continuación se nombraran algunas de las aplicaciones que están disponibles para realizar domicilios:

- Hellofood: tiene más de 300 restaurantes en Bogotá, Chía y Medellín, comenzó a través de la cuenta que tenían en la red social Facebook publicaban promociones de diferentes

¹ Impulso al desarrollo de aplicaciones para MiPyme. En: <http://www.mintic.gov.co/portal/vivedigital/612/w3-propertyvalue-660.html>, consultado 17 de marzo de 2014.

² Impulso al desarrollo de aplicaciones (APPS.CO). En: <http://www.mintic.gov.co/portal/vivedigital/612/w3-propertyvalue-575.html>, consultado 16 marzo de 2014.

tipos de restaurantes, además de Colombia algunos de los países en donde también está presente son: Argentina, Brasil, Chile, Nigeria, Uganda entre otros. Se caracteriza por ofrecer tiempo de entrega mínimos, variedad en los restaurantes aliados y bonos de descuentos. “Hellofood pertenece al grupo alemán Rocket, una aceleradora de negocios y fondo de inversión que también creó las aplicaciones de Dafiti y Easytaxi”³. Para utilizar Hellofood solo hay que descargarla, detallar la locación y la aplicación mostrará todos los restaurantes que se encuentran cerca. Después se hace el pedido y casi de inmediato se enviará una notificación con las especificaciones del encargo y el tiempo estimado de entrega.

- Easytaxi: Por medio de esta aplicación se puede pedir un taxi con tan sólo un click, es una de las aplicaciones más rápidas y seguras para tomar un taxi, se puede rastrear el vehículo en tiempo real, “con más de 5 millones de usuarios, en 26 países y 86 ciudades, Easy Taxi está redefiniendo la forma de pedir taxis en el mundo”⁴. Para usarlo se deben seguir las siguientes instrucciones:
 - ✓ Espera que el App ubique automáticamente tu dirección usando el GPS.
 - ✓ Confirma tu ubicación y presiona “Pedir taxi”.
 - ✓ Observa como Easy Taxi asigna a un conductor cercano. Puedes monitorear como se aproxima en el mapa.

Esta aplicación tiene alianzas con renombradas empresas a nivel mundial para brindar beneficios, ofertas, y premios a los usuarios. Incluyendo iniciativas como: Día del Taxi Gratis, Bibliotaxi (libros gratis en taxis asociados), Si Tomas no Manejes (conducción responsable y segura), y diversas campañas de ayuda. Todo esto gracias a VISA, Santander, Payleven, Lazada, Zalora, Smart Mobile, y inBev, entre otras.

- Pedidosya.com: Es una aplicación que “permite hacer pedidos en cerca de 6.000 restaurantes de 100 ciudades en América Latina. Descárguela sin costo para iOS y Android. Por medio del GPS, define

³ Hellofood, la app que permite pedir comida a través de smartphones y tablets; En: <http://www.radioagricultura.cl/client/30037-CanalTecnologia-Hellofood--la-app-que-permite-pedir-comida-a-trav%C3%A9s-de-smartphones-y-tablets.html>, consultado el día 16 de marzo de 2014.

⁴ Easy Taxi Taxi Cab App; En: https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.easytaxi&hl=es_419, consultado el día 18 de marzo de 2014.

la ubicación del usuario y recomienda negocios cercanos. Elija el sitio en el que quiere ordenar y en unos minutos el pedido estará donde usted indique”⁵

- El correo de la noche: Es una aplicación diseñada para iPhone, iPad o iPod Touch por la agencia web Imaginamos, disponible las 24 horas del día ofrece todo lo necesario para sus reuniones: licores, pasa bocas y hasta bebidas sin alcohol, se puede descargar sin costo desde la App Store. “el pedido estará en el lugar deseado en un tiempo límite de 35 minutos de lo contrario es gratis”⁶



Ilustración 1 Pantallazo de la APP el correo de la noche.

- Drogas la Rebaja: “Esta aplicación Utiliza la tecnología patentada de Grocery Glee y es desarrollada por la agencia Web Imaginamos, Permite adquirir los medicamentos que se requieran, cada usuario elige el lugar y la hora de llegada del producto el domicilio cuesta \$600”⁷

⁵ Cinco “apps” para pedir domicilios; En: http://www.eltiempo.com/tecnologia/actualidad/cinco-apps-para-pedir-domicilios_12976334-4. Consultado el día 18 de marzo de 2014.

⁶ Correo de la noche; En: <https://itunes.apple.com/es/app/correo-de-la-noche/id576106548?mt=8>, consultado 16 de marzo de 2014.

⁷ La rebaja móvil; En: <https://itunes.apple.com/es/app/la-rebaja-movil/id527263609?mt=8>, consultado 16 de marzo de 2014

- Dafiti: Disponible para Smartphones, tabletas, Iphones y Ipad. Con esta aplicación se pueden ver las tendencias de la moda en Zapatos, tiene disponibles más de 600 marcas y se pueden recibir las promociones directamente en el celular. En esta aplicación se pueden encontrar moda femenina, moda masculina, moda infantil, accesorios y moda deportiva. Esta aplicación permite realizar los pagos en línea directamente desde el celular brindando la posibilidad de filtrar por color, talla y estilo permite tener la moda en un solo Click.
- Amazon: Es una aplicación desarrollada por Amazon en donde se pueden encontrar libros de cualquier tipo y comprar en un solo click, se pueden adquirir también productos de cualquier tipo como celulares, ropa, entre otros todos los productos que desees pedir desde tu celular están en U.S Dollars y se traen directamente desde Almacén de Amazon en USA. Se puede describir como una tienda departamental que permite conseguir cualquier tipo de artículo sin importar las fronteras, no solamente es un domicilio cubre muchas más necesidades y permite adquirir y comparar los precios del mercado, es fácil de comprar, ágil y muchas veces más económico; La App Amazon brinda el número exacto de unidades disponibles gracias a su desarrollado sistema de inventarios, razón por la cual también los pedidos llegan en los tiempos exactos cumpliendo con la propuesta de valor ofrecida al cliente; en cuanto a la plataforma de pago, posee uno de los sistemas más seguros desarrollados actualmente “trabajan con un software llamado Secure Socket Layer (SSL) el cual protege la información personal durante el momento de la transacción”⁸. De igual manera esta la opción de calificar el servicio prestado a cada uno de los consumidores para asegurar la mejor calidad al cliente por medio de un link donde se puede realizar la retroalimentación.

1.5 Equipo Emprendedor

⁸ Amazon, Product description, secure; En: http://www.amazon.com/gp/product/B004GJDQT8/ref=mas_amazon_mobile/182-9798570-9841257?pf_rd_m=ATVPDKIKX0DER&pf_rd_s=center-5&pf_rd_r=1ASG6ZM1ANEEH92VWED0&pf_rd_t=1401&pf_rd_p=1752109302&pf_rd_i=1000645111, consultado el 18 de marzo de 2014

El equipo emprendedor esta compuesto por Natalia Ayala y Martina Hakim. Dos estudiantes de administración del CESA que se inclinan por las áreas de tecnología y mercadeo. Ver los C.V. en el [anexo 1](#).

2. Análisis del Entorno.

2.1 Social.

Los celulares androides y las tabletas se han vuelto una herramienta esencial en la vida de las personas. Es un aparato del cual rara vez se separa una persona, siempre esta pendiente y lo utiliza para manejar todos los aspectos de su vida que considere necesarios. Algunos de los usos mas frecuentes son redes sociales, búsquedas, trabajo, compras y juego entre un sin fin que ofrece este nuevo mundo. Los celulares y tabletas se han convertido en una necesidad en cuestión de estilo en comunicación. Esta poderosa herramienta cada vez se vuelve un mundo mas complejo. Las empresas están utilizando esto para su crecimiento y beneficio. Cada vez crece mas la cantidad de celulares y tablets. Pues seria absurdo no hacerlo cuando una venta esta al alcance de un *Click*.

2.2 Económico.

Cada dia crecen mas y mas las opciones de canales y mercadeo y las empresas deben escoger con mucho cuidado en cuales van a invertir, pues el costo de estas es muy alto y no siempre vale la pena tener todas disponibles. Hay que enfocarse en cual atiende mejor las necesidades de cada negocio. El costo elevado de las aplicaciones impide que la mayoría de las empresas cuenten con una y que puedan desarrollarla.

2.3 Legal y Fiscal

El entorno donde se encuentran las aplicaciones tiene algunos requisitos legales, como definir un nombre y patentarlo, estos requisitos se tendrán que tener en cuenta a la hora de crear la aplicación, de esta forma no se incurrirá en problemas legales.

El nombre es una de las cosas más importantes a la hora de lanzar un producto, pues a través del nombre se crea una marca y es la que va a distinguir mi producto frente a la competencia. Es por esto que es importante pensar bien en un nombre que sea diferente y llamativo para que genere recordación a nuestros clientes, una vez tengamos definido este nombre debemos ir a la súper intendencia cámara de comercio a para registrar el nombre como “Marca”. También es importante crear un nombre para identificar el creador de la aplicación para que si se desea hacer otra aplicación diferente se sepa que es de los mismos creadores, este nombre se debe registrar como “Nombre comercial”.

Otro punto importante es asegurar que la idea de esta forma aseguramos que la aplicación quede legalmente protegida. Para esto toca hacer un registro de patente por propiedad industrial que se hace por internet en la página de dirección nacional de derecho de autor, esto tiene una duración de toda la vida del autor más 80 años después de muerto.

3. Plan de Mercado.

31. DOFA

Fortalezas:

- Servicio y Producto Innovador
- Tecnología de última generación
- Satisface las necesidades de los empresarios
- Precio competitivo
- Paquete completo
- Poca competencia
- Características únicas del producto que se ofrece
- Responsabilidad social
- Políticas con el medio ambiente

Oportunidades:

- Mercado a nivel mundial
- Nuevas oportunidades de mercado
- Innovación en servicio
- Sociedades estratégicas
- Crear nuevos nichos
- Mercado no satisfecho
- Atender a las PYMES

DOFA

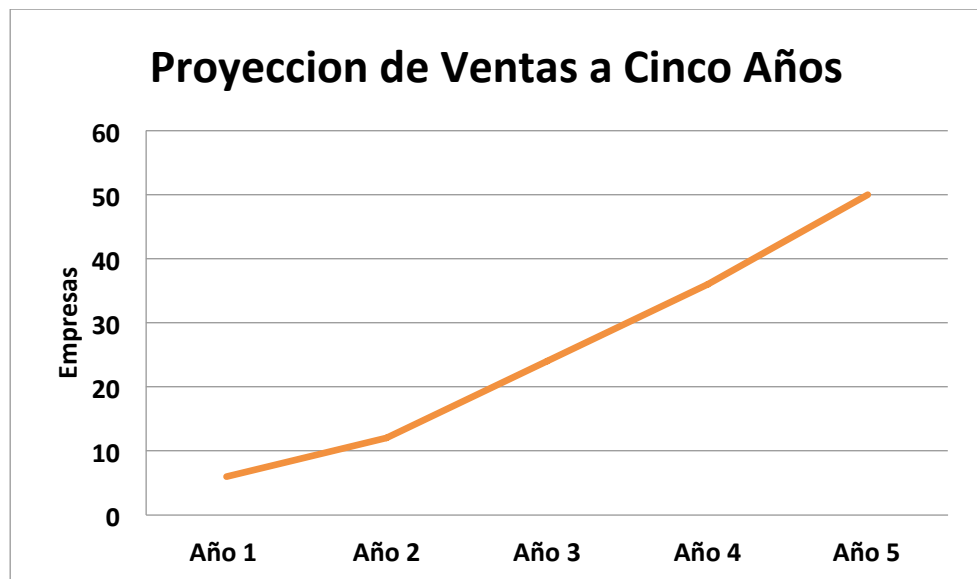
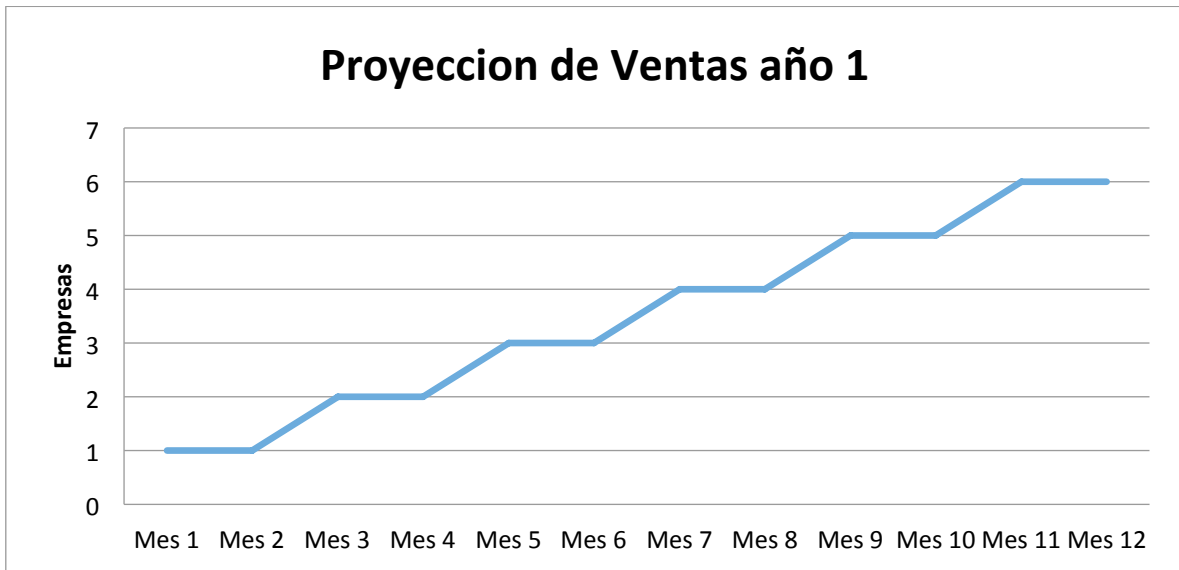
Debilidades:

- Capital limitado
- Baja capacidad de producción.
- Empresa nueva y pequeña.
- Posibles desintereses por parte de las empresas de tener un nuevo canal de ventas y mercadeo

Amenazas:

- Rapidez en cambios de mercado
- Introducción de un servicio nuevo
- Creación de productos similares
- Competencia a nivel nacional e internacional
- Capacidad de la competencia de actuar con rapidez

3.2 Proyección de Ventas



3.3 Sistema de Distribución

El sistema de distribución es directa hacia cada empresa de forma personalizada. No se manejarán terceros ni canales diferentes. Aunque le demos las licencias a las

empresas esta claro que es para uso personal e intransferible. Las únicas personas con permiso para instalar y distribuir somos nosotros.

3.4 Publicidad/Promoción

La publicidad y promoción se hará directamente a los potenciales clientes. Sera una estrategia de comunicación mayormente educativa, Colombia no es un país muy avanzado en temas de tecnología y siendo los pioneros habrá que explicarle muy claramente a las empresas porque lo que ofrecemos es muy importante para su empresa, desarrollo y crecimiento. Hay que educar a la gente para que aprenda a usar los canales alternativos que ahora son los principales a nivel mundial

La estrategia de comunicación tiene tres puntos clave:

1. Informar: Es de suma importancia informar a los clientes sobre la llegada de la nueva aplicación al mercado. De la misma forma es indispensable dar a conocer los usos y beneficios de esta. Ya que es una aplicación nueva, que no existe en el mercado, se debe explicar la razón de existir de esta.

2. Persuadir: Por medio de campañas en digital se lograra persuadir al cliente a que compre la aplicación. Es clave que el cliente conozca los valores agregados y beneficios que le ofrece.

3. Recordar: Por ultimo es fundamental recordarle a los clientes que el producto existe, pues de lo contrario se puede perder clientela a causa del olvido de esta.

Se pretende hacer ruido en digital, con post, banners y diferente publicidad en paginas de internet. En las empresas que creamos posibles compradores iremos a presentarles nuestra aplicación y los beneficios de esta para que así logremos empezar con algunos clientes que dispersaran nuestra aplicación mediante voz a voz.

3.5 Precio

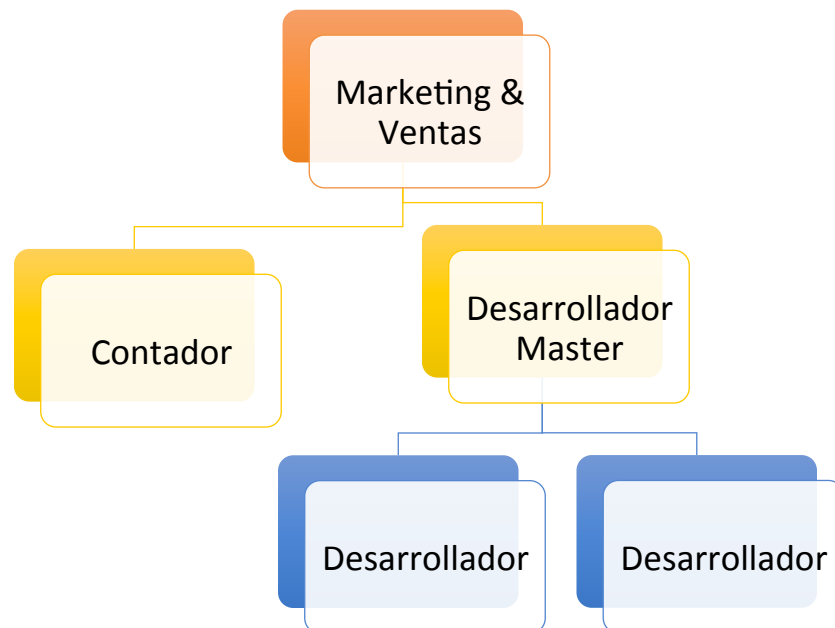
El precio base de la licencia de uso para la aplicación es \$3.000.000 COP. De ahí en adelante el cliente podrá escoger una serie de mejoras y adquirir servicios y planes cada uno con un costo específico. El precio se estipuló teniendo en cuenta los precios a los cuales están vendiendo las licencias para las aplicaciones hoy en día. También teniendo en cuenta el costo de la aplicación total versus la licencia que se va a vender varias veces para recuperar la inversión en dos años.

4. Plan de Producción

Se contratarán 3 desarrolladores para poder tener la aplicación lista al mismo tiempo en los tres sistemas disponibles iOS, Windows y Android. Cada desarrollador se demora en promedio 4 meses desarrollando la aplicación respectiva según las estadísticas de Amadeus que . Esperamos tener completa la producción desde el inicio del proyecto en seis meses. La personalización toma de dos a tres semanas.

5. Plan de Recursos humanos y Jurídico.

5.1 Organigrama



5.2 Esquema de remuneración.

Cargo	TOTAL Salario + Prestaciones
Mercadeo y Ventas	COP3,922,000
Desarrollador Master	COP3,152,000
Desarrollador	COP2,382,000
Desarrollador	COP2,382,000
Contador	COP1,612,000
COSTO SALARIOS Mensuales	COP21,294,000

- Mercadeo y Ventas

CEO		
	Salario	\$2,500,000.00
	Subsidio de Transporte	\$72,000.00
TOTAL	Total	\$2,572,000.00
	Factor Prestacional	54%
		\$1,350,000.00
TOTAL Salario +Prestaciones		\$3,922,000.00

- Desarrollador Master

Desarrollador Master		
	Salario	\$2,000,000.00
	Subsidio de Transporte	\$72,000.00
TOTAL	Total	\$2,072,000.00
	Factor Prestacional	54%
		\$1,080,000.00
TOTAL Salario +Prestaciones		\$3,152,000.00

- 2 Desarrolladores

Desarrollador		
	Salario	\$1,500,000.00
	Subsidio de Transporte	\$72,000.00
TOTAL	Total	\$1,572,000.00
	Factor Prestacional	54%
		\$810,000.00
TOTAL Salario +Prestaciones		\$2,382,000.00

- 1 Contador

Contador		
	Salario	\$1,000,000.00
	Subsidio de Transporte	\$72,000.00
TOTAL	Total	\$1,072,000.00
	Factor Prestacional	54%
		\$540,000.00

Gerente de ventas y Mercadeo

El gerente de ventas es el encargado de la toma de decisiones, de hacer proyecciones de ventas para el cumplimiento de los objetivos y apoya al asistente de ventas en el cierre de negocios. Debe conocer la planeación y presupuesto de ventas. Para lograr esto el gerente de ventas tiene que tener un amplio conocimiento de sus clientes y sus características, tamaño, ubicación, necesidades y costumbres, de esta manera el gerente de ventas va a saber cómo llegarle al cliente y saber cuáles son exactamente sus necesidades, analizar el volumen, costo y utilidades de la empresa. Para llegar a cumplir estos objetivos es importante que también el gerente esté informado de los productos que va a ofrecer, los planes de ventas, su ejecución y servicios de la empresa, al igual que las ventajas y desventajas de sus competidores. Que sepa llevar una buena medición y evaluación del desempeño de ventas y que lleve un monitoreo de control del ámbito de la comercialización.

Esta persona debe estar entre los 25 a 35 años no importa el género. Debe tener estudios superiores preferiblemente administrador o carreras afines, con una experiencia laboral de al menos 2 años. Es importante que esta persona tenga buena capacidad de respuesta a lo que pide el cliente, debe saber manejar a los clientes siempre con una mentalidad positiva, con responsabilidad, honestidad, una de las cosas más importantes es que la persona que ocupe este puesto sea un líder capaz de tomar decisiones por sí mismo y debe estar acostumbrado a trabajar bajo presión pero siempre dirigido hacia un objetivo.

Los Gerentes de Mercadeo desarrollan estrategias que deben fundamentar la orientación que deseamos darle al producto o servicio con los objetivos de rentabilidad y de asignación eficiente de los recursos. En este proceso debemos evaluar cuidadosamente el impacto que puede tener para nuestra Empresa sus fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas y ventajas competitivas. La Empresa busca esas ventajas competitivas mediante programas de mercadeo bien integrados que coordinen el precio, el producto, la distribución y las comunicaciones de nuestra oferta de bienes o servicios para satisfacer las necesidades de un mercado meta. Debe crear las condiciones para el éxito del grupo de mercadeo inspirándolos.

Desarrollador de aplicación

EL operadores es la persona que se encargada de hacer toda la estructura de la aplicación. Esta deberá informarle al gerente y CEO cualquier inconsistencia que ocurra durante el proceso. Esta persona trabajara de la mano de estas dos personas para desarrollar la aplicación perfecta para el cliente, también se encargara de hacer las debidas actualizaciones y debe estar al tanto de lo que este pasando en el mercado.

El operador debe ser preferiblemente hombres de 23 a 32 años, que tengan un titulo universitario y que haya tenido mínimo un año de experiencia en el tema. Deben estar capacitados en el uso de aplicaciones por lo que debe ser personas con ganas de aprender, con fácil a prendimiento, honestas y dedicadas a su trabajo. Deben ser tolerantes y dispuesto aceptar ordenes de sus jefes, con buenas relaciones con los demás personas.

Contador

Es el encargado de conseguir todos los datos en referencia a todo el movimiento financieros de la empresa y digitar toda la parte contable para poder hacer los balances y estados de resultados. Hace los registros como facturas, compras, notas debito, entre otros. Esta persona también debe hacer los pagos legales.

Esta persona debe estar entre los 25 y 40 años no importa el sexo. Debe tener educación profesional en contabilidad o un curso en esta área de duración de 2 años. Debe tener por lo menos un año de experiencia en el área de registro de asientos contables. Debe tener conocimientos en Aritmética simple, principios de contabilidad, procedimientos de oficina, procesamiento electrónico de datos, sistemas operativos, hojas de cálculo y transcripción de datos. Debe ser una persona que sepa seguir instrucciones orales y escritas, comunicarse en forma efectiva tanto de manera oral como escrita y debe efectuar cálculos con rapidez y precisión.

5.3 Tipo de sociedad y Requisitos legales

La creación de nuestra empresa de aplicaciones requiere de diversos procesos jurídicos que nos ayudaran a poder posicionarnos y a guiarnos para poder establecernos y a realizar el

proceso de producción de nuestra aplicación para poder sacarlo a la venta y asegurarlo a nuestros clientes que tenemos una empresa ordenada y con suficientes bases jurídicas y certificados que ayudaran a generar esa confianza que la quiere brindarles a sus clientes, socios y demás interesados en nuestra empresa.

Nuestra empresa de aplicaciones se radicará como una Sociedad por Acciones Simplificadas SAS, esto se debe a las facilidades que nos brinda dicha figura jurídica, en las SAS simplemente se hace una breve alusión en la Ley 1258 de 2013, mediante la cual se crean esta figura societaria, pues primero que todo no están obligadas a tener Junta Directiva y si la tienen, sus características están reguladas por los mismos Estatutos que determine la Asamblea de Accionistas, entre los beneficios de dicha figura están, se podrá integrar con uno o más personas, según sus propios estatutos, la suplencia de la Junta Directiva es opcional, según sus propios estatutos y finalmente la empresa podrá tener en la junta miembros de la familia a menos que dentro de los estatutos prohíba lo contrario.

Después de haber realizado la inscripción de la empresa como una sociedad SAS se procede a la inscripción en el Registro Nacional de Vendedores y asignación del Número de Identificación Tributario NIT, Registro Único Tributario RUT, que es la base de datos que lleva la Administración Tributaria a escala nacional de los contribuyentes.

Para el trámite del RUT lo haremos a través de la página web de la DIAN: www.dian.gov.co La inscripción en el RUT será indispensable para que cumplamos con las obligaciones tributarias administradas por la DIAN y relacionadas con los contribuyentes responsables del impuesto sobre la Renta e IVA y agentes retenedores. Es indispensable también sacar copia del registro para presentarlo ante Cámara de Comercio para el momento de la matrícula e inscripción.

Posterior al registro del NIT y RUT, debemos registrar los libros contables en la Cámara de Comercio de nuestra jurisdicción. El destino es suministrar un fundamento razonable a la fidelidad de los asientos contables de la empresa.

El proceso de registro de los Libros en la Cámara de Comercio lo podremos realizar en el momento de la matrícula. Para esto solo debemos diligenciar un formulario y efectuar el pago respectivo. Tendremos que llevar los formularios físicamente marcados con la

solicitud correspondiente o adquirirlos en cualquiera de las taquillas del Centro de Atención Empresarial de la Cámara de Comercio. Los más usuales son, libro diario, libro mayor y balances, inventarios solo si la empresa ya está en marcha o tiene inventarios ya adquiridos, libro de actas, registro de socios, y registro de asamblea y de juntas.

Para el registro en la Cámara de Comercio pagaremos una suma que va desde 800.000 pesos y 1.000.000 de pesos dependiendo del total de nuestros activos. Los demás papeles tienen un costo bajo, simplemente es el costo de los formularios y de los tramites que no superaran los 200.000 pesos.

Ya después de haber constituido la empresa y habernos registrado ante la Cámara de Comercio de Bogotá y haber pagado los impuestos a Bogotá, obtendremos grandes beneficios como.

- a. Acreditarse como empresario cumplidor de sus deberes legales.
- b. Nos facilita el acceso al crédito con entidades financieras y es la puerta para la celebración de contratos con el sector público (RUP) y privado.
- c. Es garantía de entrada a la base de datos empresarial más importante del país, integrada por las cámaras de comercio de las principales ciudades.
- d. Reduciremos el pago de los aportes parafiscales durante los tres primeros años de operación. (Aplica para micro, pequeña o mediana empresa constituida e instalada a partir del año 2000).
- e. Nos representa oportunidades comerciales para UMA, así como acceso a la participación en ruedas de negocios, ferias y misiones comerciales, entre otras actividades de promoción del comercio nacional e internacional.
- f. Nos permite vincularnos a programas especializados dentro de nuestro sector, como la Coalición Regional de Servicios, Bogotá Innova, entre otros.

La empresa de aplicaciones se registrara como frente a la superintendencia de industria y comercio para proteger el nombre de la empresa así como también se patentara la aplicación para protegernos de plagio de nuestro producto.

Registrar la marca como bien inmaterial que sirve para distinguir productos o servicios puede ser uno de los activos más importantes de nuestra empresa, pues, puede representar

en la mente del consumidor una determinada calidad del producto o servicio promoviendo la decisión de adquirir este o aquel producto o servicio, jugando un papel primordial en la competencia empresarial.

En concreto, una marca comercial nos servirá para distinguirnos de la competencia, indicar la procedencia de la misma, señalar la calidad y características constantes y finalmente realizar y reforzar la función publicitaria.

El costo de este trámite cuesta alrededor de 600.000 pesos.

Los pasos a seguir para registrar la marca son sencillos, primero se debe diligenciar el formulario Único de Signos Distintivos el cual se adquiere en la página web de la Superintendencia de Industria y Comercio. La reproducción del nombre o símbolo comercial deben ir especificados si son nominativos o mixtos, se requiere del diseño en tamaño de 12 cm por 12 cm, en ese mismo anexo debemos incluir la actividad que realizamos.

De delegar la tarea de la patente o registro del nombre de la empresa a un tercero debemos diligenciar un poder a un abogado para que realice los trámites.

Este proceso de patente debe ser después de haber sido conformada la persona jurídica y anexar todos los documentos que certifican a la empresa como tal. Posteriormente se debe realizar la consignación en el Banco de Bogotá por alrededor de 600.000 pesos la cual adjuntaremos en una carpeta de color rosado con los nombres de los que realizan el trámite, domicilio y nombre de la empresa. Es así como esta empresa se constituirá de manera legal lo que nos dará credibilidad y nos ayudara a posicionarnos en nuestro sector dándonos una fuerza y credibilidad con todos los que están vinculados de manera directa e indirecta con nuestra empresas.

6. Plan de Finanzas

INVERSION REQUERIDA	COP154,204,000
Inversión Propia	100%
Inversionistas	0%
CAPITAL DE TRABAJO	
Efectivo Inicial	COP-
Inventario	COP-
Cuentas por Cobrar	COP-
Arriendo	COP1,000,000
Salarios	COP127,764,000
ACTIVOS FIJOS	
Computadores	COP16,000,000
iPhone	COP1,200,000
Androide	COP600,000
Windows	COP240,000
iPad	COP1,400,000
GASTOS PREOPERATIVOS	
Investigaciones	COP-2,000,000
Licencia	COP-
Patentes	COP1,000,000
Capacitación	COP-

Registros	COP5,000,000
-----------	--------------

TABLA DE COSTOS

COSTOS MENSUALES	
Contador	COP 1,612,000
Salario CEO	COP5,462,000
Salario Mercadeo y Ventas	COP3,922,000
Salario Desarrollador Master	COP3,152,000
Desarrollador	COP2,382,000
Desarrollador	COP2,382,000
Desarrollador	COP2,382,000
Arriendo	COP1,000,000
Servicios	COP500,000
Papelería	COP 1,000,000
TOTAL	COP26,294,000

ROI

Año	ROI
Año 1	-76%
Año 2	27,16%
Año 3	58,8%
Año 4	94,06%
Año 5	129%

Ingreso	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Licencia	112.000.000	144.000.000	192.000.000	240.000.000	288.000.000
Actualización	6.000.000	22.000.000	22.000.000	22.000.000	22.000.000
Personalizar licencia	24.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
TOTAL INGRESO	142.000.000	184.000.000	232.000.000	280.000.000	328.000.000
Egresos mensuales					
Salarios	257.622.000	122.712.000	127.620.480	127.620.480	127.620.480
Arriendo	21.000.000	12.000.000	12.240.000	12.480.000	12.720.000
Servicios publicos	10.500.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Mercadeo	7.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Investigaciones	2.000.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000
TOTAL EGRESO	298.122.000	147.212.000	152.360.480	152.600.480	152.840.480
TOTAL UTILIDAD	-156.122.000	36.788.000	79.639.520	127.399.520	175.159.520

En el segundo año se vera la ganancia sin embargo se recuperara la inversion a partir del cuarto año, esto teniendo en cuenta que se tomo un escenario conservador. Como se puede observar en el primer año los salarios son mas altos ya que los primeros seis meses se tendrá dos desarrollares los cuales le trabajaran a la aplicación, para esta época solo serán egresaos ya que la aplicación va a estar en desarrollo. A partir del año tres sube el arriendo al 2% y los salarios al 4%. Los dos primeros meses del año 1 se hará una investigación de mercado para ver tendencias en el mercado y las necesidades de los consumidores de esta manera crear una aplicación que se ajuste a ellos.

Master app es una aplicación con mucha oportunidad en el mercado, es un servicio fácil de obtener a un bajo costo, COP\$4,000,000 vs COP\$9,000,000 que cuestan las de mas aplicaciones aproximadamente. Es un servicio que le permitirá al cliente tener otro canal de venta mas cómodo y eficiente. Es una aplicación fácil de obtener y tendrá la oportunidad de siempre tener soporte por parte de Master app para cualquier inconveniente, para cuando quiera hacer actualizaciones e incluso si quiere personalizar su licencia.

BIBLIOGRAFIA

- Impulso al desarrollo de aplicaciones para MiPyme. En:
<http://www.mintic.gov.co/portal/vivedigital/612/w3-propertyvalue-660.html>,
consultado 17 de marzo de 2014.
- Impulso al desarrollo de aplicaciones (APPS.CO). En:
<http://www.mintic.gov.co/portal/vivedigital/612/w3-propertyvalue-575.html>,
consultado 16 marzo de 2014.
- Hellofood, la app que permite pedir comida a través de smartphones y tablets; En:
<http://www.radioagricultura.cl/client/30037-CanalTecnologia-Hellofood--la-app-que-permite-pedir-comida-a-trav%C3%A9s-de-smartphones-y-tablets.html>,
consultado el día 16 de marzo de 2014.
- Easy Taxi Taxi Cab App; En:
https://play.google.com/store/apps/details?id=br.com.easytaxi&hl=es_419,
consultado el día 18 de marzo de 2014.
- La rebaja móvil; En: <https://itunes.apple.com/es/app/la-rebaja-movil/id527263609?mt=8>, consultado 16 de marzo de 2014
- Amazon, Product description, secure; En:
http://www.amazon.com/gp/product/B004GJDQT8/ref=mas_amazon_mobile/182-9798570-9841257?pf_rd_m=ATVPDKIKX0DER&pf_rd_s=center-5&pf_rd_r=1ASG6ZM1ANEEH92VWED0&pf_rd_t=1401&pf_rd_p=1752109302&pf_rd_i=1000645111, consultado el 18 de marzo de 2014