



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE CÓMPUTO



Gestión empresarial

Primera entrega de avances del proyecto

Equipo 4: RÜFÜS

Castro Cruces Jorge Eduardo

Flores Vargas Damaris Judith

Garnica Muñoz Anuar Francisco

Luciano Espina Melisa

Miranda Higuera Isaac Uriel

Rojas de la Rosa Carlos Armando

4CV4

INDICE

1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	4
2. DATOS DE LA COMPAÑÍA	4
2.1 NOMBRE COMERCIAL	4
2.2 NOMBRE LEGAL	4
2.3 DIRECCIÓN	4
2.4 DATOS EN REDES	4
2.5 TELÉFONO	4
3. HOJAS MEMBRETADAS DE LA COMPAÑÍA	5
4. LOGOTIPO, SLOGAN	8
4.1 LOGOTIPO	8
4.2 SLOGAN	9
5. ACTA CONSTITUTIVA	10
6. REGISTROS DE ALTA	20
7. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	20
7.1 MISIÓN	20
7.2 VISIÓN	20
7.3 VALORES	20
8. MATRIZ DE CONGRUENCIA	21
9. ANÁLISIS FODA EXTENSO	21
9.1 ANÁLISIS ORGANIZACIONAL 11 DIMENSIONES	22
9.1.1 FORMALIZACIÓN	23
9.1.2 ESPECIALIZACIÓN	24
9.1.3 JERARQUÍA DE LA AUTORIDAD	24
9.1.4 CENTRALIZACIÓN	24
9.1.5 PROFESIONALISMO	25
9.1.6 RAZONES DE PERSONAL	25
9.2 ANÁLISIS CONTEXTUAL	26
9.2.1 TAMAÑO	26
9.2.2 TECNOLOGÍA	26
9.2.3 METAS Y ESTRATEGIAS	28
OBJETIVO GENERAL:	28
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	28

A corto plazo:	28
A mediano plazo:	28
A largo plazo:	28
Comentarios:	29
9.2.4 ENTORNO	29
9.2.5 CULTURA	29
10. PRODUCTO ESTRELLA	30
10.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	30
10.1.1 NOMBRE	30
10.1.2 DESCRIPCIÓN	30
10.1.3 PRECIO DE VENTA (ESTIMACIÓN BASADA EN BENCHMARKING)	31
10.2 PROBLEMÁTICA O NECESIDAD POR SATISFACER	31
10.3 MODELO DE NEGOCIO	31
10.4 TIPO DE PROYECTO	32
10.5 SECTOR ECONÓMICO	33
10.6 ESTRUCTURA DE MERCADO Y MARKETING	33
10.6.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	33
10.6.2 DETERMINACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	33

1. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

2. DATOS DE LA COMPAÑÍA

2.1 NOMBRE COMERCIAL

RÜFÜS

2.2 NOMBRE LEGAL

RÜFÜS S.A.

2.3 DIRECCIÓN

Río Becerra. Nápoles, Viaducto No, 27

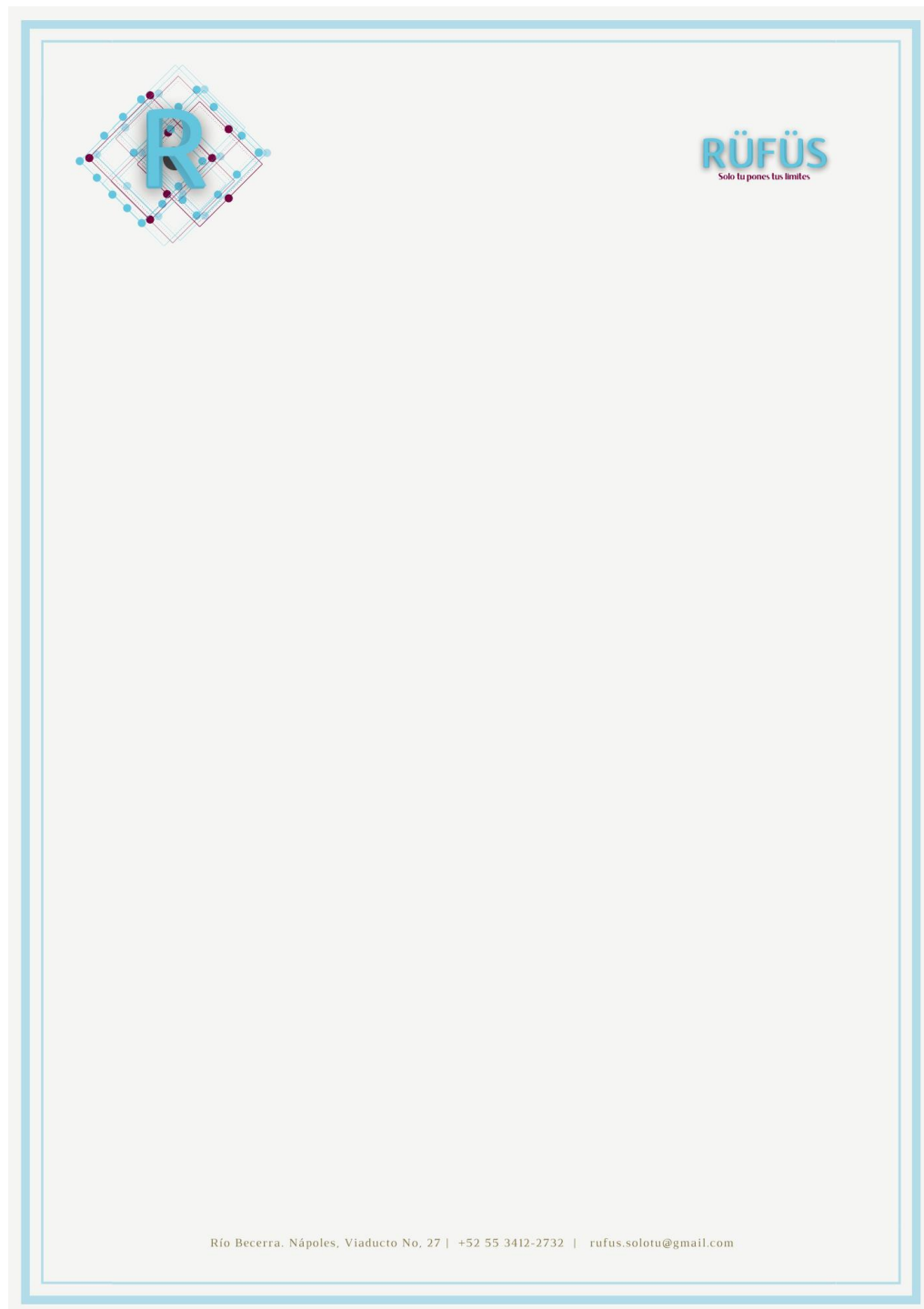
2.4 DATOS EN REDES

rufus.solotu@gmail.com

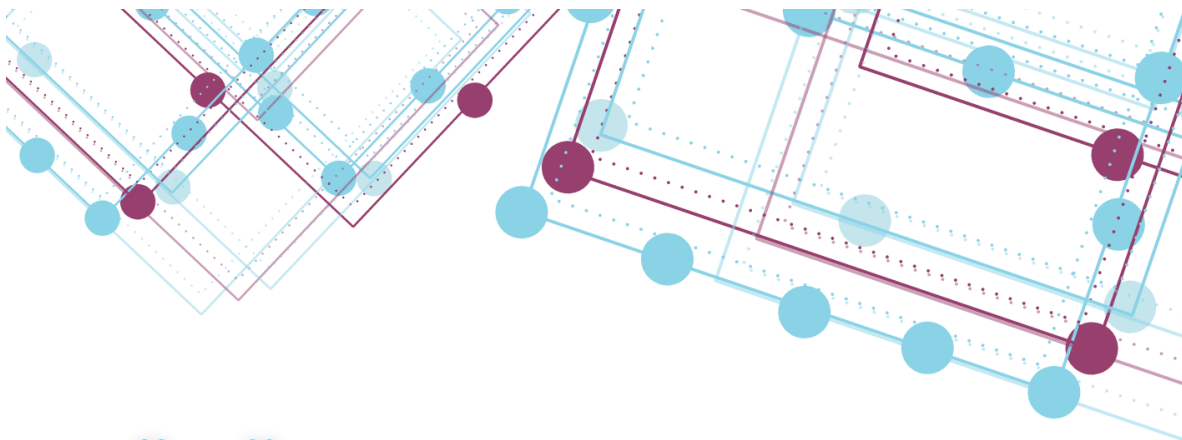
2.5 TELÉFONO

5534122732

3. HOJAS MEMBRETADAS DE LA COMPAÑÍA



Hoja membretada Formal (1)



**RÜFÜS
S.A**

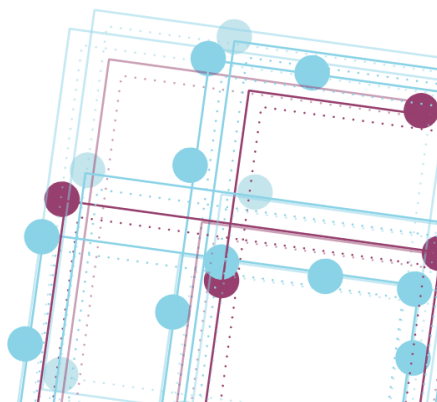
DIRECCIÓN

Río Becerra. Nápoles,
Viaducto No, 27

CONTACTO

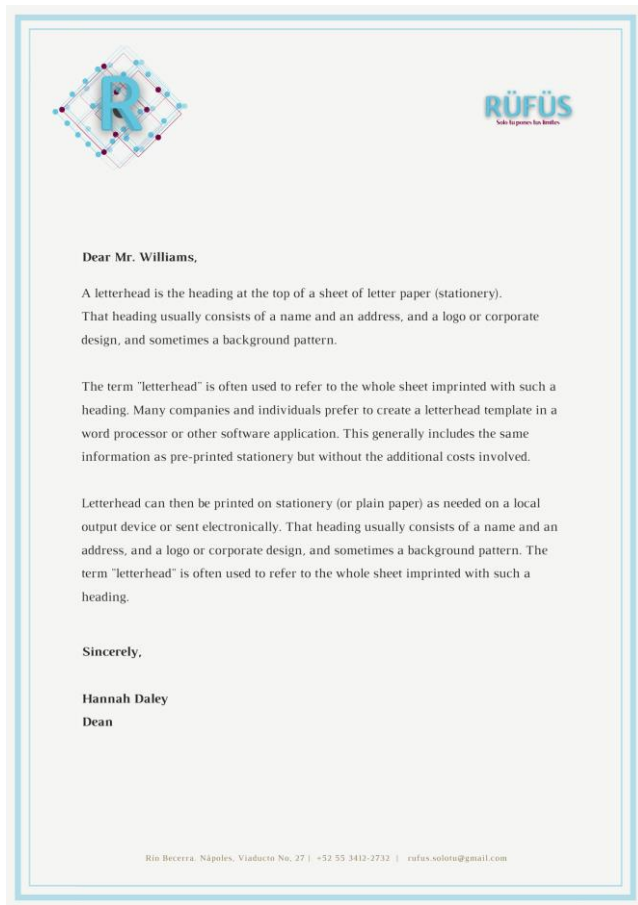
+52 55 3412-2732

rufus.solotu@gmail.com



Hoja membretada (2)

Ejemplo de uso hojas membretadas



4. LOGOTIPO, SLOGAN

4.1 LOGOTIPO



El logotipo contempla los siguientes elementos:

Inspirado en el logotipo de ESCOM y en los colores institucionales. Consideramos que nuestra empresa va dirigida principalmente a la comunidad politécnica y sobre todo a la comunidad de ESCOM.

El logotipo está formado por 4 cubos en perspectiva frontal en donde las aristas se entrelazan entre sí, y forman una apariencia similar al logotipo de ESCOM, en el centro un punto gris oscuro es el eje de las figuras. Sobre estos elementos en el centro se encuentra la inicial 'R' del nombre de la empresa.

TIPOGRAFÍA:

La tipografía utilizada es Brixton Sans y Ubuntu que combina muy bien una sobre otra y otorga profundidad y sombra para destacar al nombre de la empresa dentro del logotipo.

Brixton Sans

abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

Ubuntu

abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

COLOR:



Psicología del color:

#64C5DF: Azul Brillante, inspira frescura, energía, impresión, regocijo, estímulo, vigor.

#545454: Guinda, parecido al violeta, es fácilmente asociado a sensación de calma, serenidad y bienestar emocional.

#B2DDE8: Azul celeste, transmiten quietud y paz.

#545454: Gris oscuro, representa fuerza, edad, durabilidad, sofisticación, dureza, profesionalidad y elegancia.

Desde el punto de vista de marketing, el significado del color azul, está bastante asociado con la tecnología. Incluso se han realizado estudios en los que se combina azul con gris o con el color negro, y esto ha demostrado incrementar satisfactoriamente las ventas.

4.2 SLOGAN

“Solo tú pones tus límites”

Consideramos que con el auge de la tecnología y las comunicaciones, los estudiantes no están limitados a los libros o a los profesores, el conocimiento, adquirir habilidades y resolver las dudas es cuestión de voluntad, porque existen al alcance de todos, herramientas que nos ayudan a llenar los huecos en el aprendizaje.

5. ACTA CONSTITUTIVA

ACTA CONSTITUTIVA DE SOCIEDAD ANONIMA

ESCRITURA No. 5624 VOLUMEN 548 FOJAS 21 a 27 EN LA CIUDAD DE MÉXICO DF., a 28 de Octubre de 2020, Yo El Licenciado Pedro Luna Pérez Notario Público No 365, HAGO CONSTAR: EL CONTRATO DE SOCIEDAD MERCANTIL, en forma ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, que otorgan los señores: Castro Cruces Jorge Eduardo, Flores Vargas Damaris Judith, Garnica Muñoz Anuar Francisco, Luciano Espina Melisa, Miranda Higuera Isaac Uriel, Rojas de la Rosa Carlos Armando, y que se sujetan a los estatutos que se contienen en las siguientes.

CLÁUSULAS:

DENOMINACIÓN, OBJETO, DURACIÓN, DOMICILIO, NACIONALIDAD Y CLÁUSULA DE ADMISIÓN DE EXTRANJEROS.

PRIMERA.- La sociedad se denominará “**RÜFÜS**” nombre que irá seguido de las palabras “SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE”, o de las siglas “S.A. de C.V.”.

SEGUNDA.- La sociedad tiene por objeto:

- A. Ofrecer un servicio web de aprendizaje.
- B. La distribución de cursos referentes a la unidad de aprendizaje de Algoritmia y Programación.
- C. Ejecutar toda clase de actos de comercio, pudiendo:
 - a. Comprar,
 - b. Vender,
 - c. Importar,
 - d. Exportar y
 - e. Distribuir toda clase de artículos y mercancías.
- D. Contratar activa o pasivamente, toda clase de prestaciones de servicios, celebrar contratos, convenios, así como adquirir por cualquier título patente, marcas industriales, nombres comerciales, opciones y preferencias, derechos de propiedad literaria, industrial, artística o concesiones de alguna autoridad.
- E. Formar parte de otras sociedades con el objeto similar de éste.
- F. Emitir, girar, endosar, aceptar, avalar y descontar y suscribir toda clase de títulos de crédito, sin que se ubiquen en los supuestos del Artículo cuarto de la Ley del Mercado de valores.
- G. Adquirir acciones, participaciones, parte de interés social, obligaciones de toda clase de empresas o sociedades, formar parte en ellas y entrar en comandita, sin que se ubiquen en los supuestos del Artículo cuarto de la Ley del Mercado de Valores.

- H. Aceptar o conferir toda clase de comisiones mercantiles y mandatos, obrando en su propio nombre o en nombre del comitente o mandante.
- I. Adquirir cualquier otro título poseer y explotar toda clase de bienes muebles, derechos reales, así como los inmuebles que sean necesarios para su objeto.
- J. Contratar al personal necesario para el cumplimiento de los fines sociales y delegar en una o varias personas el cumplimiento de mandatos, comisiones, servicios y de más actividades propias de su objeto.
- K. La sociedad podrá otorgar avales y obligarse solidariamente por cuenta propia, así como constituir garantía a favor de terceros.
- L. Realizar y emitir toda clase de actos, operaciones, convenios, contratos y títulos, ya sean civiles, mercantiles o de crédito relacionados con el objeto social.

TERCERA.- La duración de esta sociedad será de NOVENTA Y NUEVE AÑOS, que se contarán a partir de la fecha y firma de la escritura correspondiente.

CUARTA.- El domicilio legal de la sociedad será la de Río Becerra. Nápoles, Viaducto No, 27, y esta no exime la posibilidad de establecer agencias y/o sucursales en cualquier parte de la República o del Extranjero, y someterse a los domicilios convencionales en los contratos que celebre localmente.

Todos los accionistas, estarán sometidos en cuanto a sus actividades y relaciones ante la sociedad, a la jurisdicción de los tribunales y Autoridades correspondientes del domicilio de la sociedad, con una renuncia expresa del fuero en sus respectivos domicilios personales.

QUINTA.- Todos los socios de origen extranjero, actuales o futuros dentro de la sociedad que se constituye se obligan formalmente ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, a considerarse como nacionales, respecto de las partes sociales de que se hagan acreedores o adquieran o de los que sean titulares dentro de esta sociedad, así como también de los bienes, derechos, concesiones, participaciones e intereses de que sea titular en la sociedad o bien de los derechos y obligaciones que deriven sobre los contratos en que sea parte con autoridades mexicanas así como no solicitar la protección, intervención y protección de sus Gobiernos, bajo la pena de que de hacerlo perderán sus beneficios en esta Nación sobre sus participaciones sociales adquiridas.

CAPITAL SOCIAL

ACCIONES

SEXTA.- Su capital es variable, el mínimo fijo es de 1.000.000.00 (un millón de pesos M/N), representado por VEINTE ACCIONES, con valor nominal de 50.000.00 (Cincuenta Mil pesos M/N), cada una.

SÉPTIMA.- Cuando exista intervención extranjera se tomarán como reglas de observancia obligatoria las siguientes:

1. El capital social, se integrará por acciones de serie "A" y solo podrán ser suscritas por:
 - a. Personas físicas de nacionalidad mexicana.
 - b. Inmigrados que no se encuentren vinculados con centros de decisión económica del exterior, y
 - c. Personas morales de México en la que su mayor capital sea nacional.

El porcentaje que deba ser suscrito por mexicanos se determinará de acuerdo con la clasificación mexicana de actividades y productos que señala el Reglamento de la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. El porcentaje restante estará integrado por acciones de la serie "B" y será de suscripción libre. En todo caso y en cualquier circunstancia deberá respetarse el porcentaje de capital mínimo mexicano, en términos netos, y en caso de que la participación de la inversión extranjera en el capital social pretenda exceder el porcentaje fijado deberá cumplir con lo que establece el artículo quinto del Reglamento antes citado o solicitar autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

OCTAVA.- El capital social fijo se podrá aumentar o disminuir bajo estas formas:

En caso de aumento se requerirá de Asamblea General extraordinaria de Accionistas y éstos tendrán derecho preferente para suscribirlas en proporción al número de acciones de que sean titulares. Tal derecho de preferencia deberá ejercitarse dentro de los quince días siguientes a la fecha de publicación en el Diario Oficial de la Federación o en uno de los periódicos de mayor circulación del domicilio social, del acuerdo de la Asamblea que haya decretado dicho aumento, pero si en la asamblea estuviera representada la totalidad del capital social, podrá hacerse el aumento en ese momento. En caso de disminución se requerirá la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas y no podrá ser inferior al autorizado por la Ley General de Sociedades Mercantiles; la disminución se efectuará por sorteo de las acciones o por retiro de aportaciones. El socio que desee separarse deberá notificarlo a la sociedad y no surtirá efectos tal petición sino hasta el fin del ejercicio anual en curso, si la notificación se hace antes del último trimestre o hasta el fin del siguiente ejercicio si se hiciere después. Al efecto se cumplirá con lo que establece el artículo noveno de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

NOVENA.- El máximo de capital será ilimitado, así también se aclara que la sociedad fijará los límites tanto en capital fijo como capital variable, el capital variable se aclarará mediante asamblea ordinaria de accionistas y estará relacionado a aportaciones en efectivo y en especie, con motivo de capitalización de primas sobre acciones, con capitalización de utilidades retenidas o de reservas de valuación y revaluación así como otras aportaciones previas de los accionistas, sin que esto implique la alteración o modificación de los reglamentos o Estatutos

de la Sociedad; mediante los mismos requerimientos se podrá alterar el capital de la sociedad en el aspecto variable. Las acciones en su caso emitidas y no suscritas a tiempo de aumentar el capital, serán guardadas en la caja de la sociedad para entregarse a medida que vaya realizándose la suscripción.

DÉCIMA.- Se llevará un registro de acciones nominativas tal y como está establecido en la ley general de Sociedades Mercantiles en su artículo vigésimo octavo, y será considerado como accionista a quien aparezca de tal forma en el registro mencionado.

Se inscribirá en dicho libro a la petición de cualquier accionista, cualquier transmisión que se efectúe y de igual forma cada acción representará un voto con iguales derechos así como que será indivisible.

Así, si una acción perteneciere a dos o más personas, se deberá asignar a un representante común. Los certificados provisionales o de títulos definitivos que representen las acciones, deben cumplir todos los requisitos establecidos en la ley general de sociedades mercantiles en su artículo ciento veinticinco, pudiendo adquirir una o más acciones las que serán firmadas por los miembros del consejo de administración y/o por el administrador.

ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS

DECIMA PRIMERA.- El órgano supremo de la sociedad es la **Asamblea General de Accionistas** y representa la totalidad de acciones.

DÉCIMA SEGUNDA.- Toda asamblea estará constituida de conformidad a la ley general de sociedades mercantiles en sus artículos ciento ochenta y tres a ciento ochenta y cinco.

DÉCIMA TERCERA.- La orden del día contemplará la convocatoria y será firmada por quien la haga así como que será publicada una en el diario oficial de la federación por una ocasión así como podrá usarse en forma supletoria un diario de elevada circulación en la localidad, esto se debe realizar con tiempo de antelación, que no será menor de 5 días.

DÉCIMA CUARTA.- Las decisiones de la asamblea tendrán total validez sin necesidad de que exista publicación cuando se encuentre la totalidad de accionistas.

DÉCIMA QUINTA.- Los accionistas podrán designar a un representante para que vote en su nombre, (este se deberá nombrar con carta poder ante notario), y las acciones deberán ser resguardadas en la caja fuerte de la sociedad o en una institución bancaria con anterioridad a la reunión.

DECIMA SEXTA.- Las asambleas serán presididas por el Administrador, y al no encontrarse este, por el presidente del consejo de administración y en el fortuito caso de que este no se presente, se podrá nombrar un presidente de debates quien designara al secretario suplente.

DECIMA SEPTIMA.- El Presidente nombrará uno o más escrutadores de preferencia accionistas, para que certifiquen el número de acciones representadas.

DECIMA OCTAVA.- Las Asambleas serán Ordinarias y Extraordinarias y ambas deberán reunirse en el domicilio social.

DECIMA NOVENA.- La Asamblea General Ordinaria y Accionistas deberán reunirse por lo menos una vez cada año, dentro de los cuatro meses que sigan a la clausura del ejercicio social.

VIGÉSIMA.- Quedará legalmente instalada la asamblea ordinaria si en primera convocatoria se encuentra presente el cincuenta por ciento del capital social y sus accionistas propietarios correspondientes los accionistas.

VIGÉSIMA PRIMERA.- Los accionistas que tengan cargos o funciones deberán abstenerse de votar tal como lo establezca la ley.

VIGÉSIMA SEGUNDA.- Se asentará el acta correspondiente por el secretario y realizará la lista de asistencia que será firmada por los asistentes, el presidente y el secretario.

ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD.

VIGÉSIMA TERCERA.- Esta labor se llevará a cabo por el administrador o por un consejo de administración de dos o más miembros, que podrían no ser accionistas y no existirá tiempo definido para tal función.

VIGÉSIMA CUARTA.- La administración se realizará por la Asamblea General de Accionistas, quienes elegirán a los funcionarios por mayoría de votos y designarán suplentes.

La participación de la Inversión Extranjera en los órganos de administración de la sociedad no podrá exceder de su participación en el capital.

VIGESIMA QUINTA.- El Administrador Único o el Consejo de Administración en su caso, serán quienes representen en lo legal a la sociedad y sus atribuciones serán:

1. Con un poder general, podrá administrar los bienes y negocios de la sociedad, siempre en conformidad a lo que establezca el Código civil para el Distrito Federal.
2. Representará a la sociedad mediante un poder general para pleitos y cobranzas, con todas las facultades generales y las especiales que requiera conforme a la cláusula especial y conforme a la Ley, sin que tenga limitaciones como lo establecen los artículos dos mil quinientos cincuenta y cuatro Primer párrafo y dos mil quinientos ochenta y siete del Código Civil para el Distrito Federal estando quedando facultado para promover el juicio de amparo, seguirlo en todos sus trámites así como desistirse del mismo.
3. Representará a la sociedad en sus actos de dominio como lo establece el artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil para el Distrito Federal.

4. Representar a la sociedad con poder general para actos de administración laboral, en los términos de los artículos once y seiscientos noventa y dos de la Ley Federal del Trabajo, ante las Juntas Locales y Federales de Conciliación y Arbitraje.
5. Celebrar convenios con el Gobierno Federal en los términos de las fracciones primera y cuarta del artículo veintisiete Constitucional, su Ley Orgánica y los Reglamentos de éste.
6. Formular y presentar querellas, denuncias o acusaciones y coadyuvar junto al Ministerio Público en procesos penales, pudiendo constituir a la sociedad como parte civil en dichos procesos y otorgar perdones cuando, a juicio, el caso lo amerite.
7. Adquirir participaciones en el capital de otra sociedad.
8. Otorgar y suscribir títulos de crédito a nombre de la sociedad.
9. Abrir y cancelar cuentas bancarias a nombre de la sociedad, con facultades de designar y autorizar personas que giren a cargo de las mismas.
10. Conferir poderes generales o especiales con facultades de sustitución o sin ellas y revocarlos.
11. Nombrar y remover a los Gerentes, Sugerentes, Apoderados, agentes y empleados de la sociedad determinando sus atribuciones, condiciones de trabajo y remuneraciones.
12. Celebrar contratos individuales y colectivos de trabajo e intervenir en la formación de los Reglamentos Interiores de Trabajo.
13. Delegar sus facultades en uno o varios consejeros en casos determinados, señalándose sus atribuciones para que las ejerciten en los términos correspondientes.
14. Convocar a Asambleas Generales Ordinarias y Extraordinarias de Accionistas, ejecutar sus acuerdos, y en general llevar a cabo los actos y operaciones que fueren necesarios o convenientes para los fines de la sociedad, con excepción de los expresamente reservados por la Ley o por estos Estatutos a la asamblea.

VIGESIMA SEXTA.- Si la Asamblea elige Consejo se utilizarán estipulaciones siguientes:

1. Los accionistas minoritarios que representen veinticinco por ciento del capital total como mínimo, tendrán derecho a elegir uno de los Consejeros Propietarios, este nombramiento únicamente podrá anularse o revocarse con los votos de la mayoría. Este porcentaje será del diez por ciento cuando las acciones de la sociedad inscriban en la Bolsa de Valores.
2. El Consejo se reunirá en sesión ordinaria por lo menos una vez al año y en extraordinaria cuando lo citen el Presidente, la mayoría de los Consejeros o el Comisario.
3. Integrarán quórum para las reuniones la mayoría de los Consejeros.
4. Los acuerdos se aprobarán por mayoría de votos y en caso de empate el Presidente tendrá voto de calidad.
5. De cada sesión se levantará acta que firmarán los consejeros que asistan.

VIGESIMA SEPTIMA.- La asamblea General de Accionistas, el Administrador o Consejo de Administración, designarán a los Gerentes, señalará el tiempo que deban ejercer sus cargos sus facultades y obligaciones

VIGILANCIA DE LA SOCIEDAD

VIGESIMA OCTAVA.- La vigilancia de la Sociedad estará a cargo de uno o varios Comisarios, quienes podrán ser o no accionistas serán elegidos por la Asamblea General de Accionistas por la mayoría de votos y ésta podrá designar sus suplentes así como que desempeñarán sus cargos por tiempo indefinido hasta que tomen posesión quienes lo sustituyan.

VIGÉSIMA NOVENA.- Los Ejercicios sociales se inician el primero de enero y terminan el treinta y uno de diciembre de cada año, excepto el primer ejercicio que se iniciará con las actividades de la sociedad y terminará el treinta y uno de diciembre del siguiente.

TRIGÉSIMA.- En los primeros cuatro meses siguientes a la clausura del ejercicio social, el Administrador o el Consejo de Administración, harán un balance con los documentos justificativos y pasarán al Comisario para que emita dictamen en un lapso de diez días.

TRIGÉSIMA PRIMERA.- después de practicado el balance, se realizará una convocatoria a una asamblea general de accionistas y el balance correspondiente quedará a merced de los accionistas, esto se realizada quince días antes de que quede reunidas la asamblea, tal y como lo establece el artículo ciento setenta y dos de la ley general de sociedades mercantiles.

TRIGESIMA SEGUNDA.- La repartición de utilidades se realizará de la siguiente manera:

- El cinco por ciento será seleccionado para formar o reconstituir un fondo de reserva que alcanzará un quinto del capital social.
- El resto será repartido en partes iguales entre los accionistas.

TRIGESIMA TERCERA.- Cuando haya pérdida serán soportadas por las reservas y agotadas éstas por acciones por partes iguales hasta su valor nominal

TRIGÉSIMA CUARTA.- Los fundadores no se reservan participación adicional a las utilidades.

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

TRIGÉSIMA SEXTA.- La sociedad se disolverá en los casos previstos por el artículo doscientos veintinueve de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

TRIGÉSIMA SÉPTIMA.- La Asamblea que acuerde la disolución nombrará uno o más liquidadores, fijará sus emolumentos facultades, obligaciones y el plazo de liquidación.

TRIGESIMA OCTAVA.- La liquidación se sujetará a las bases consignadas por el artículo doscientos cuarenta y dos de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

CLÁUSULAS TRANSITORIAS

TRIGESIMA NOVENA.-

PRIMERA.- Se hace constar por los otorgantes:

- a) Que será suscrito por los accionistas en forma íntegra el capital social mínimo en término fijo con la siguiente proporción:

ACCIONISTAS.- (NOMBRE)

ACCIONES.- (PORCENTAJE)

VALOR.- (CANTIDAD)

- b) Los accionistas pagan el Capital Social en efectivo Moneda Nacional, y los depositan en la caja de la Sociedad; y en consecuencia, EL ADMINISTRADOR ÚNICO, les otorga recibo.

SEGUNDA.- Los otorgantes constituidos en Asamblea General de Accionistas, acuerdan:

- a) Administra la Sociedad: UN ADMINISTRADOR ÚNICO.
- b) Eligen ADMINISTRADOR ÚNICO y DIRECTOR DE PROYECTOS, al señor Castro Cruces Jorge Eduardo
- c) Eligen DESARROLLADOR DE SOFTWARE a la señora Flores Vargas Damaris Judith.
- d) Eligen ADMINISTRADOR DE BASES DE DATOS al señor Garnica Muñoz Anuar Francisco.
- e) Eligen DISEÑADOR GRÁFICO a la señora Luciano Espina Melisa.
- f) Eligen DESARROLLADOR DE SOFTWARE al señor Miranda Higuera Isaac Uriel.
- g) Los accionistas acuerdan otorgar PODER GENERAL PARA PLEITOS Y COBRANZAS al señor Rojas de la Rosa Carlos Armando

- h) Hacen constar que los funcionarios electos aceptan sus cargos, y protestan su fiel desempeño.

GENERALES:

Los comerciantes declaran ser:

El señor Jorge Eduardo Castro Cruces, es Mexicano por nacimiento, originario de la ciudad de México Distrito federal, donde nació el día 15 de Diciembre de 1998 (estado civil) Soltero, ocupación estudiante de la carrera de Ingeniería en Sistemas computacionales, domicilio (Av. independencia # 4345 dep. 15 Col Nacional, Delegación Cuauhtémoc México D.F).

La señora Flores Vargas Damaris Judith, es Mexicana por nacimiento, originaria de la ciudad de México Distrito federal, donde nació el día 1 de Agosto de 1997 (estado civil) Soltera, ocupación estudiante de la carrera de Ingeniería en Sistemas computacionales, domicilio (Calle Colón # 32 Col Nativitas, Delegación Cuauhtémoc México D.F).

El señor Garnica Muñoz Anuar Francisco, es Mexicano por nacimiento, originario de la ciudad de México Distrito federal, donde nació el día 24 de Enero de 1998 (estado civil) Soltero, ocupación estudiante de la carrera de Ingeniería en Sistemas computacionales, domicilio (Calle Águila Negra # 95 Col Serrano 1ª Sección, Delegación Cuauhtémoc México D.F).

La señora Luciano Espina Melisa, es Mexicana por nacimiento, originaria de la ciudad de México Distrito federal, donde nació el día 16 de Julio de 1999 (estado civil) Soltera, ocupación estudiante de la carrera de Ingeniería en Sistemas computacionales, domicilio (Av. Central # 16 Col Superior, Delegación Miguel Hidalgo México D.F).

El señor Miranda Higuera Isaac Uriel, es Mexicano por nacimiento, originario de la ciudad de México Distrito federal, donde nació el día 2 de Marzo de 1998 (estado civil) Soltero, ocupación estudiante de la carrera de Ingeniería en Sistemas computacionales, domicilio (Calle Águila Negra # 95 Col Serrano 1ª Sección, Delegación Cuauhtémoc México D.F).

El señor Rojas de la Rosa Carlos Armando, es Mexicano por nacimiento, originario de la ciudad de México Distrito federal, donde nació el día 29 de Septiembre de 1997 (estado civil) Soltero, ocupación estudiante de la carrera de Ingeniería en Sistemas computacionales, domicilio (Calle Colón # 32 Col Nativitas, Delegación Cuauhtémoc México D.F).

CERTIFICACIONES; YO, EL NOTARIO, CERTIFICO:

I.- Que los comparecientes me exhiben el permiso que la Secretaría de Relaciones Exteriores el día 28 de Octubre de 2020 para la Constitución de esta sociedad, al cual correspondió el número 1135, folio 001587 y expediente 005689/2012-66 el que agrego al apéndice de esta escritura con la letra "A ", y anexaré el testimonio que expida.

II.- Que lo relacionado e inserto concuerda fielmente con sus originales que tengo a la vista.

III.- Respecto a los comparecientes:

a).- Que los conozco y a mi criterio tienen capacidad legal.

b).- Que les hice conocer el contenido del Artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil del Distrito Federal, y sus correlativos en las demás entidades Federativas., que dice:

“En todos los poderes generales para PLEITOS y COBRANZAS, bastará que se diga que se otorga con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial conforme a la Ley, para que se entiendan conferidos sin limitación alguna.

En los poderes generales, para ACTOS DE DOMINIO, bastará que se den ese carácter para que el apoderado tenga todas las facultades de dueño, tanto en el relativo a los bienes como hacer toda clase de gestiones a fin de defenderlos.

Cuando se quisieren limitar en los tres casos antes mencionados, las facultades de los apoderados, se consignarán las limitaciones a los poderes serán especiales.

Los notarios insertarán este Artículo en los testimonios de los poderes que otorguen”.

c).- que les advirtió que de acuerdo con el Artículo VEINTISIETE del Código Fiscal de la Federación, en el plazo de treinta días a partir de su firma, deben inscribir esta sociedad en el Registro Federal del Contribuyente y justificarlo así al suscrito Notario de otra forma se hará la denuncia a que se refiere dicho precepto y

d).- Haberles leído en voz alta y en forma clara, explicando su valor circunstancias y valores correspondientes, así como el que manifestaran su conformidad, firma el presente el día 22 de Marzo de 2013 procediendo a Autorizarlo en forma definitiva, en ciudad de México Distrito Federal en fecha arriba citada.

Accionista 1
Firma

Accionista 2
Firma

Accionista 3
Firma

Accionista 4
Firma

Accionista 5
Firma

Accionista 6
Firma

Notario
Firma

Testigo
Firma

Sellos de autorización

Sello de inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio.

6. REGISTROS DE ALTA

- A. Confirmar que se cuenta con el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y Clave Única de Registro de Población (CURP). En caso contrario, pedir una cita en las oficinas del Servicio de Administración Tributaria (SAT).
- B. Tramitar o actualizar tu certificado de e-firma como persona física. También, debe hacerse en una sede del SAT.
- C. Definir el régimen jurídico de la empresa.
- D. Solicitar una autorización para la denominación o razón social del negocio.
- E. Crear el acta constitutiva de la empresa, ante notario.
- F. Inscribir el negocio ante el SAT.
- G. Hacer el registro de propiedad.
- H. Registrar las marcas de los productos y servicios.
- I. Inscribir el negocio ante el IMSS y otros organismos.
- J. Adquirir el software básico de administración para iniciar la operación.

7. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

7.1 MISIÓN

Proporcionar a los estudiantes de ESCOM herramientas interactivas de aprendizaje para mejorar su comprensión intuitiva y práctica de variadas estructuras de datos. Así como impulsarlos a realizar mejor sus actividades académicas.

7.2 VISIÓN

Ser el mejor lugar de consulta general sobre temas de programación que ofrecen distintas escuelas del Instituto Politécnico Nacional además de una visión fresca, intuitiva y rápida de comprender.

7.3 VALORES

- Mantener una buena comunicación con el equipo de trabajo para mejorar nuestro servicio.
- Saber las opiniones de nuestros usuarios para tomarlas en cuenta y mejorar su experiencia

8. MATRIZ DE CONGRUENCIA

PROBLEMA-DE-INVESTIGACIÓN	PREGUNTAS-DE-INVESTIGACIÓN	OBJETIVO-GENERAL	OBJETIVOS-ESPECÍFICOS	MARCO-TEÓRICO	HIPÓTESIS	VARIABLES	MÉTODOS	INSTRUMENTO-DE-INVESTIGACIÓN
Debido a que un gran porcentaje de alumnos en la ESCOM tiene problemas con la materia de algoritmos y bases de datos, se tiene que buscar una solución a este problema.	<p>1. → ¿De qué manera podemos ayudar a los alumnos de la Escuela Superior de Cómputo a tener una mejor comprensión de las unidades de aprendizaje relacionadas con programación?</p> <p>2. → ¿Qué estrategias pedagógicas son más eficaces y capaces de implementar vía internet?</p> <p>3. → ¿Todos los alumnos tienen el alcance a una computadora e internet?</p>	Crear una plataforma de apoyo para los estudiantes de la Escuela Superior de Cómputo para un mejor entendimiento de las unidades de aprendizaje de algoritmos y bases de datos.	<ul style="list-style-type: none"> ● Crear una primera versión de la página. ● Incorporar temas básicos de estructuras de datos. ● Obtener un servidor y montar la página. ● Alcanzar 1000 visitas mensuales. ● Lograr tener 100 usuarios premium. ● Cubrir por completo el temario de la materia de estructuras de datos. 	<p>Se revisarán diversas fuentes para obtener información concisa y clara de las unidades de aprendizaje como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ISBN: 978-607-733-053-0 ● (http://www.alia.org.mx/BibliotecaDigital/es/sistemas/Analisis_y_diseño_de_algoritmos.pdf) 	El diseño de la plataforma de apoyo para los estudiantes de ESCOM presidirá el potencial de cada uno de los usuarios que la utilicen.	<ul style="list-style-type: none"> ● Diseño de la plataforma. ● Pruebas de la plataforma para comprobar el fácil uso de la misma y entendimiento. 	Se elegirá el método cualitativo ya que recopilaremos información para completar nuestra plataforma y que tenga datos relevantes e importantes.	Se utilizará como medio las encuestas en línea ya que por la situación actual de pandemia mundial, no hay forma de poder tener contacto físicamente con las personas así que se publicará una encuesta para saber más acerca de los usuarios.

9. ANÁLISIS FODA EXTENSO

FODA	Fortaleza	Debilidades
Análisis interno	<ul style="list-style-type: none"> ● Equipo preparado técnicamente para desarrollar y mantener el proyecto. ● Mayor comprensión de temas de programación a través de diferentes formatos. ● Buena comunicación en el equipo ● Al ser personas del área de sistemas, tenemos conocimientos sólidos en algoritmos y en la comprensión de ellos por lo que el desarrollo de la plataforma se facilita. ● La principal fortaleza dentro de este proyecto es el emprendimiento para ofrecer un servicio de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Falta de experiencia en el desarrollo de proyectos. ● Fallos técnicos, desde complicaciones con nuestros dispositivos hasta de red. ● El proyecto se localiza en un proyecto con poca competencia ● Falta de experiencia en la planificación de proyectos. ● La ubicación de la oficina central.
	Oportunidades	Amenazas
Análisis externo	<ul style="list-style-type: none"> ● Muchos estudiantes buscan apoyo para realizar labores de programación y algoritmia. ● Facilidad de acceso a la información mediante diferentes métodos de aprendizaje y herramientas para cada 	<ul style="list-style-type: none"> ● Posibilidad de proyectos similares en desarrollo. ● Dificultades por parte de los estudiantes a la hora de realizar conexiones de red a la plataforma o el no contar con una computadora.

	<p>estudiante.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Poco conocimiento sobre la promoción y venta de un producto de esta índole. ● Al ser una plataforma para estudiantes podemos contar con el apoyo de docentes y alumnos para enriquecer el contenido de la plataforma. ● Una gran cantidad de alumnos de los primeros semestres de la carrera en Ingeniería en sistemas computacionales tendrán una herramienta de bastante utilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Obsolescencia a corto plazo de las tecnologías que se implementaran en el desarrollo de la plataforma.
--	---	--

9.1 ANÁLISIS ORGANIZACIONAL 11 DIMENSIONES

- **1 Autonomía.** Se trata del grado de libertad que el individuo puede tener en la toma de decisiones y en la forma de solucionar los problemas. Los individuos pueden tener libertad de acuerdo con su área de conocimiento y su responsabilidad dentro de la empresa.
- **2 Conflicto y cooperación:** Esta dimensión se refiere al nivel de colaboración que se observa entre los empleados en el ejercicio de su trabajo y en los apoyos materiales y humanos que éstos reciben de su organización. Se forma un equipo donde todos los miembros tienen que colaborar de acuerdo a la etapa de trabajo a realizar, se concentran esfuerzos dentro de las fases de trabajo, por los que todos pueden colaborar y recibir de los compañeros dentro de la organización.
- **3 Relaciones Sociales:** Se trata del tipo de atmósfera social y de amistad que se observa dentro de la organización. Todos los miembros y personal que pertenece a la escuela, tienen la misma formación y han decidido formar juntos un equipo de trabajo, por lo que existe una relación de amistad y compañerismo.
- **4 Estructura:** Esta dimensión cubre las directrices, las consignas y las políticas que puede emitir una organización y que afectan directamente la forma de llevar a cabo una tarea. En las primeras etapas de la vida de la empresa, se busca realizar los ajustes para someterse a las políticas de la organización.
- **5 Remuneración.** Este aspecto se apoya en la forma en que se remunera a los trabajadores (los salarios, los beneficios sociales, etc.). Se espera que la empresa empiece a generar ganancias, entonces habrá remuneración a los trabajadores de la empresa
- **6 Rendimiento.** (remuneración). Aquí se trata de la contingencia rendimiento/ remuneración o, en otros términos, de la relación que existe entre la remuneración y el trabajo bien hecho y conforme a las habilidades del ejecutante. La remuneración al trabajador primero conforme a la calidad y al trabajo realizado para la ejecución del proyecto.
- **7 Motivación.** Esta dimensión se apoya en los aspectos motivacionales que desarrolla la organización en sus empleados. La empresa, continuará por un tiempo con la fuerza laboral original, se genera un ambiente de equipo de trabajo y compañerismo entre los equipos de trabajo.
- **8 Estatus.** Este aspecto se refiere a las diferencias jerárquicas (superiores/subordinados) y a la importancia que la organización le da a

estas diferencias. Es importante la figura del Director de proyecto deben colaborar con los demás miembros de la empresa en ciertos aspectos del proyecto, y en particular en el nombramiento de las diferentes personas que intervendrán en el proyecto. Si el director funciona es el que posee los recursos y conoce la valía personal y forma de trabajar de su equipo, es evidente que será la persona más adecuada para proporcionar las personas que intervendrán en el proyecto.

- **9 Flexibilidad e innovación.** Esta dimensión cubre la voluntad de una organización de experimentar nuevas cosas y de cambiar la forma de hacerlas. La empresa considera las innovaciones tecnológicas, las nuevas implementaciones y las innovaciones dentro del mercado, está dispuesta a emplear nuevas técnicas y nuevas formas de aprendizaje para aplicarlas al proyecto.
- **10 Centralización de la toma de decisiones.** Esta dimensión analiza de qué manera delega la empresa el proceso de toma de decisiones entre los niveles jerárquicos. El director de proyecto toma decisiones junto al equipo de trabajo con el fin de decidir la estructura usada para organizar, los sistemas usados para planificar y controlar el desarrollo de software y las técnicas de administración que se emplearán, basado en el conocimiento, experiencia y necesidad de los miembros del equipo.
- **11 Apoyo.** Este aspecto se basa en el tipo de apoyo que da la alta dirección a los empleados frente a los problemas relacionados o no con el trabajo. Partiendo de las necesidades de los clientes, se identifican los procesos clave y se dirigen los esfuerzos de la organización hacia una integración interfuncional. El resultado, es el "aplanamiento" de la estructura. Esto incrementa la capacidad de coordinación y reduce los niveles jerárquicos. Se apoya a la fuerza laboral a solucionar los problemas que puedan surgir, sean impedimento o retrasen el trabajo.

9.1.1 FORMALIZACIÓN

Para formalizar una empresa en México se necesita cumplir con ciertos requerimientos, los que aplican para nuestro caso son:

Permiso de Uso de Suelo

El Uso de Suelo que se tramita en el caso de la Ciudad de México se realiza en la ventanilla única de cada delegación o en las oficinas de la Secretaría de Desarrollo Urbano, ubicadas en San Antonio Abad, número 32. El costo de este trámite en la Ciudad de México es de \$891.50 (cada estado tiene un costo diferente).

Aviso de Declaración de Apertura de Establecimientos Mercantiles

. Es un trámite gratuito y se hace en la ventanilla única de las delegaciones o en las cabeceras municipales. En el caso de la CDMX y algunos estados también se puede hacer a través de Internet. Por ejemplo, en la CDMX puedes ingresar a la página www.apertura.df.gob.mx; ahí llenas el formato correspondiente que lleva un sello digital, luego lo imprimes y lo cuelgas en tu establecimiento. Es un trámite inmediato, no hay que esperar ni un solo día.

Anuncio exterior

Este trámite, como todos los anteriores, se realiza en la ventanilla única de cada delegación o en las cabeceras municipales. El costo y tiempo para autorizar varía de acuerdo al tamaño y tipo de anuncio. En algunos lugares

no se permiten anuncios luminosos y en algunas ciudades hay anuncios que son considerados inmorales.

La inscripción al Registro Federal de Contribuyentes

Finalmente tenemos que dar de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Para ello, puedes consultar a un contador. En caso de ser persona moral, primero se debe registrar la Sociedad Mercantil ante la Secretaría de Economía (un trámite que también es muy sencillo y puede hacerse vía Internet). Puedes darte de alta hasta un mes después de abrir tu local.

9.1.2 ESPECIALIZACIÓN

Entre las principales características de la especialización del trabajo se encuentran:

- Supone la existencia de profesionales con conocimientos y capacidades específicas para una tarea por su preparación o su experiencia.
- Este especialista desempeña su rol preciso en la empresa.
- Permite el acceso a altos salarios y dificultad de reemplazo.
- Reduce errores y simplifica el proceso productivo.

Contratar personas con una preparación determinada o formarla para la realización de un proceso permite a las empresas agilizar el cumplimiento de sus compromisos. Especialmente, en sectores más técnicos. No obstante, cuanto mayor sea la especialización de un empleado más costoso será para la empresa su reemplazo. Lo cual es debido a que será más difícil encontrar un trabajador de idénticas capacidades y promover su adaptación.

9.1.3 JERARQUÍA DE LA AUTORIDAD

La jerarquía de autoridad cumple, sin duda, una serie de funciones dentro de la organización. Tiende a asegurar el comportamiento coordinado dentro del grupo, subordinando las decisiones de los individuos a las decisiones comunicadas por otros, que normalmente reflejan la postura colectiva de la organización. Junto a la coordinación, cumple también la función de control al imponer la responsabilidad del trabajador ante aquellos que poseen autoridad.

- La jerarquía delimita las potenciales relaciones, tanto formales como informales de los trabajadores, y el tipo de interacciones de autoridad y subordinación que estos implementarán.
- La jerarquía de autoridad tiende a asegurar el comportamiento coordinado dentro del grupo.
- Al establecerse una jerarquía dentro de la organización se permite evitar las relaciones contradictorias de autoridad.
- “Distancia al poder”: mide el grado en el que los miembros de una sociedad aceptan la distribución del poder en una organización o en la sociedad en su conjunto.

9.1.4 CENTRALIZACIÓN

Encontramos algunas ventajas sobre la centralización del liderazgo dentro de la empresa:

- La toma de decisiones recae sobre los administradores, quienes poseen una perspectiva global de la organización.
- Estos administradores que toman las decisiones, están mejor capacitados, entrenados y familiarizados con la actividad de la empresa y la gerencia, que los subordinados que están en los niveles más bajos.
- Permite la uniformidad en la toma de decisiones, en la aplicación de políticas y métodos de trabajo.

Lo anterior beneficiaría enormemente al desarrollo del proyecto, pero así mismo, nos topamos con ciertas desventajas que vale pena mencionar:

- Las personas en las que recae la toma de decisiones tienen muy poco contacto con los subordinados y tratan de lejos algunas situaciones implicadas.
- En una delegación de autoridad mínima, las líneas de comunicación más rezagadas ocasionan demoras en el cumplimiento de metas generales.
- No permite el desarrollo de los subordinados de los niveles más bajos de la organización.
- El trabajo de los superiores es algo recargado.
- En algunas ocasiones las decisiones no son las mejores, sobre todo respecto a un nivel determinado donde se carece de conocimiento directo de realización del trabajo.
- Existe muy poca motivación gracias a la poca participación de los subordinados en las decisiones.

9.1.5 PROFESIONALISMO

Más allá de cuán experta sea una persona, lo grave es encontrar personas carentes de los requisitos mínimos para ejercer correcta y efectivamente su labor, la carencia de una ética de trabajo, el desconocimiento de los requisitos básicos de la actividad que desarrollan, la falta de aptitud y actitud por perfeccionarse y mejorar.

No son ellas cuestiones menores. Si tomamos una empresa, y más del 75% de sus integrantes carecen de profesionalismo, sea como vendedor, administrativo, tornero, camionero, o cualquier otra actividad dentro de la organización, tendremos sin lugar a dudas un muy bajo desempeño. Aún en el caso de personas con títulos habilitantes, podemos encontrarnos con la carencia de profesionalismo, tanto por sus actitudes como por sus capacidades técnicas, y la falta de actualización de sus conocimientos.

Es por eso que las entrevistas laborales, y los periodos de prueba son muy importantes para hacer válidas y evidentes las capacidades de los próximos trabajadores.

9.1.6 RAZONES DE PERSONAL

Es importante destacar que la rotación tiene sus ventajas: La empresa cuenta con personal más joven, permite reemplazar al personal con bajo desempeño, el personal nuevo puede aportar ideas adquiridas en trabajos anteriores, entre otras.

El problema viene, cuando la rotación es excesiva, este es uno de los retos de la gestión de Recursos Humanos, en la actualidad.

El rango normal para las empresas es de un 4% – 5%, pero cuando este número se incrementa hasta un 20%, requiere atención inmediata ya que refleja una fuga importante de capital humano. Cuando se produce la rotación excesiva, el equipo debe hacer un análisis crítico de porqué se produce este fenómeno y tomar las medidas necesarias para frenar la situación. Las causas más comunes de rotación son:

- Inadecuada supervisión
- Clima laboral desfavorable
- Falta de crecimiento laboral
- Mejores salarios
- Trabajo no satisfactorio para el empleado
- Proceso de selección inadecuado

9.2 ANÁLISIS CONTEXTUAL

9.2.1 TAMAÑO

Nuestra empresa es considerada una Micro-Empresa, ya que contamos con menos de 10 trabajadores en plantilla. Se trata de un micronegocio que puede ser administrado por un único profesional. Pese a que su nivel de facturación sea menor que el de otro tipo de negocios, conviene puntualizar que se desea evolucionar a largo plazo, de menos a más.

9.2.2 TECNOLOGÍA

Algunos de los beneficios que nos pueden brindar el implementa ciertas tecnologías dentro de la empresa, son los siguientes:

- Procesos óptimos: Es una herramienta con la que puede lograrse la optimización y mejora de los procesos de producción, organización, despacho, ventas y cobranza, capacitación, etc.
- Mayor productividad: las opciones tecnológicas como por ejemplo, sistemas como ERP's, deben estar enfocados en cumplir con las necesidades del negocio e ir alineados con cada uno de los objetivos de la misma de lo contrario no podrán ser aprovechados al máximo.
- Adiós a las barreras de la comunicación: La comunicación entre empleados y ejecutivos no se verá limitada a una simple llamada telefónica, porque es posible contar con otros métodos de comunicación como correo electrónico, redes sociales empresariales, videollamadas y boletines de noticias con los cuales te será posible mantener el contacto con todos los miembros de tu empresa sin siquiera interrumpirlos
- Competitividad dentro del mercado: La inversión en infraestructura tecnológica también contribuye a mejorar la forma en que es percibida la empresa tanto por parte de los clientes como por otras empresas en la industria.
- Mejor toma de decisiones: Actualmente las herramientas tecnológicas pueden proveer de información operativa integrada en tiempo real, de manera que

siempre está disponible para ser visualizada por los gerentes o directores de la organización.

9.2.3 METAS Y ESTRATEGIAS

OBJETIVO GENERAL:

Crear una plataforma de apoyo para los estudiantes de la Escuela Superior de Cómputo para un mejor entendimiento de las unidades de aprendizaje de algoritmos y bases de datos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

A corto plazo:

- Se debe tener una propuesta de diseño para la página antes de que termine el semestre actual.
- Se busca que el estudiante, al terminar alguno de nuestros cursos, cuente con una tipo certificación que sea ciertamente reconocida en el ámbito estudiantil.
- Implementar algunas estrategias publicitarias para promocionar nuestra plataforma dentro y fuera de ESCOM (Redes Sociales, recomendación, etc).
- Comenzar a adquirir clientes.
- Contar, mínimo, con 2 cursos completos sobre la materia de Programación Básica y Algoritmia.
- Implementar cuentas personales para cada usuario.

A mediano plazo:

- Continuar ofreciendo el servicio por lo menos durante 3 años, aunque durante este periodo los números rojos o pérdidas económicas sean un problema.
- Buscar innovar el diseño de la página.
- Ampliar nuestra gama de cursos.
- Ampliar nuestro número de clientes.
- Contratar nuevo personal que comparta los mismos valores y objetivos que la empresa.
- Añadir una nueva clasificación con mejores características que las cuentas normales.
- Implementar un sistema de cuentas premium para usuarios que deseen tener acceso a características diferentes a las básicas por default.

A largo plazo:

- Buscar que profesores, alumnos o profesionistas con experiencia previa en la materia, se unan a nuestro equipo de trabajo para darle mayor calidad y diversidad a la plataforma.
- Buscar publicitar nuestra plataforma en páginas de empresas más grandes, como: YouTube, Blogs de Google, etc.
- Invitar a inversionistas a participar en el crecimiento de la empresa.

- Posicionarnos dentro de la lista de las mejores plataformas de aprendizaje.
- Contar con un organigrama más detallado y amplio comparado con el que se quiere arrancar el proyecto.

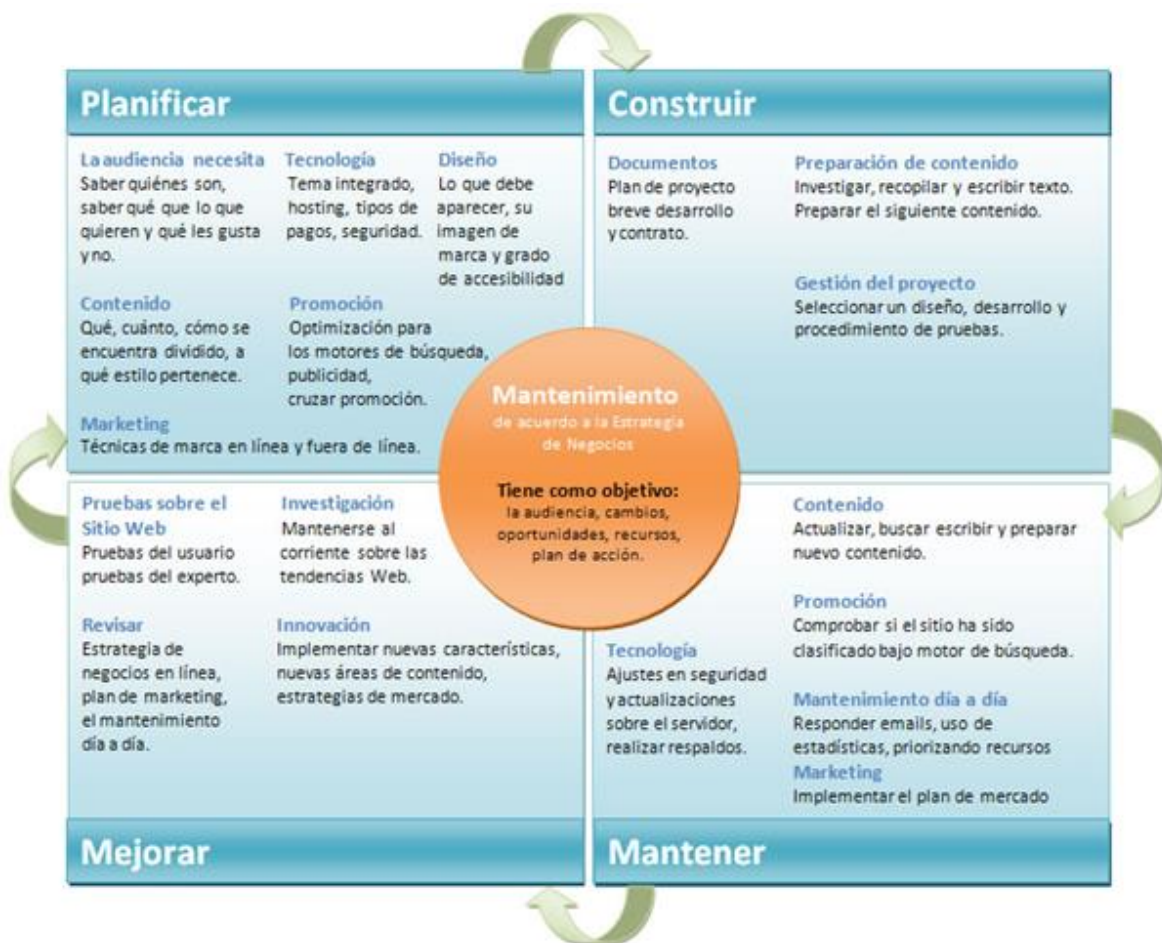
Comentarios:

Se revalorizaron los objetivos en base a una clasificación temporal, por lo tanto se dividen en:

- A corto plazo: 1 a 365 días.
- A mediano plazo: 1 a 5 años.
- A largo plazo: Arriba de 5 años.

Con esto se busca que exista una visualización más clara, más detallada, más medible, más real y con base en acciones concretas que nos lleven a metas generales y posteriormente se particularizan.

9.2.4 ENTORNO



9.2.5 CULTURA

10. PRODUCTO ESTRELLA

10.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

10.1.1 NOMBRE

RÜFÜS

10.1.2 DESCRIPCIÓN

El proyecto consiste en desarrollar un sitio web principalmente enfocado para la comunidad estudiantil de la Escuela Superior de Cómputo. Brindaremos apoyo y herramientas didácticas para el mayor entendimiento para los tópicos de estructuras de datos y algoritmia.

10.1.3 PRECIO DE VENTA (ESTIMACIÓN BASADA EN BENCHMARKING)

Dentro de nuestro mercado encontramos diferentes plataformas online donde se ofrece un servicio que abarca: clases, tutorías y recursos didácticos adicionales que ayudan al enriquecimiento del conocimiento obtenido durante una clase, estas plataformas están disponibles para todo público que tenga deseos de aprender sobre algún tema de tecnología.

Las plataformas que se analizaron cuentan principalmente con 2 tipos de plan: Básico y Premium con acceso a más de un curso y algunas otras cuentan con la opción de adquirir un solo curso de un determinado tema o materia en específico.

Para que nuestro servicio tenga una distribución favorable, será vendido aproximadamente en 160 pesos cada mes ya que tenemos planeado dar soporte a 1000 usuarios al mes, los cuales están dispuestos a pagar la cantidad antes mencionada.

Tabla de la demanda del Servicio		
	Precio (P)	Cantidad (Q)
A	160	1000
B	180	950
C	200	900
D	220	850
E	240	800
F	260	750

La tabla anterior muestra la tabla con la demanda del servicio, empezando en un precio de 160 pesos se tiene estimado que la cantidad de usuarios sea de 1000, esto en un ambiente perfecto, haciendo una incremento en el precio de 20 pesos podemos observar que la Cantidad de usuarios se va reduciendo en 50, así hasta llegar a un costo de 260 pesos con una cantidad de 750 usuarios, como se observa conforme el Precio del servicio aumenta, la cantidad de usuarios que lo consumen baja.

10.2 PROBLEMÁTICA O NECESIDAD POR SATISFACER

El problema que se presenta es la falta de comprensión por parte de los alumnos para las materias de aprendizaje de algoritmos y bases de datos de la Escuela Superior de Cómputo ya que éstas son base fundamental para el desarrollo del conocimiento de un estudiante egresado de esta escuela. Por ello se busca desarrollar esta aplicación para poder mejorar la calidad de estudio de los que se estarán integrando a esta institución.

10.3 MODELO DE NEGOCIO

Por ahora se pretende manejar una página web principal para que todos los estudiantes puedan entrar, tendrá cursos clave para el temario de cada una de las unidades (aprendizaje de algoritmos y bases de datos). Para poder tener un buen sostenimiento económico se planea conseguir anuncios los cuales estén en nuestra plataforma promocionando cursos o crear una aplicación móvil en la cual se cobra una mensualidad, inicialmente comenzando con una prueba gratis de 30 días, para después empezar el pago.

10.4 TIPO DE PROYECTO

Proyecto de tipo informático. Se relaciona con la instalación y puesta en marcha de un sistema informático con determinado fin académico. La empresa requiere cada cierto tiempo una actualización de dicho sistema.

10.5 SECTOR ECONÓMICO

Primero, es importante destacar que las plataformas que existen en el mercado se pueden dividir en dos grandes grupos: Aquellas gratuitas y las pagadas. Dentro de esta última, existe un subgrupo denominado las in -app-purchases, las cuales permiten al usuario acceder a un período de prueba de la aplicación, con posterior opción a compra; o también a la aplicación, pero con opción de mejoras a través de la compra de elementos accesorios.

En México, el segmento de clientes que utiliza plataformas web ha crecido en un 39% entre el período de julio 2018 y julio 2019 y en particular el uso de los servicios multimedia ha crecido en un 10% en cuanto a número de usuarios.

Esto también se vuelve relevante al momento de analizar el uso de las aplicaciones por los usuarios de teléfonos inteligentes: Uno de cada cuatro mexicanos accede a plataformas web a través de su teléfono celular.

10.6 ESTRUCTURA DE MERCADO Y MARKETING

10.6.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Tomando en cuenta que el número de estudiantes que utilizan plataformas digitales para complementar sus estudios ha ido en aumento podemos decir que en nuestra etapa de lanzamiento tenemos un riesgo poco, manejando el marketing adecuado podemos hacer una buena propagación del servicio para que se sepa de la existencia de este y atraer consumidores; ya que al empezar el semestre los estudiantes buscan herramientas de apoyo para reforzar sus estudios.

- En nuestra fase de crecimiento tenemos estimado que nuestros usuarios asciendan de 1 a 50 por mes.
- Para nuestra fase de madurez tenemos en cuenta que dichos usuarios conocen ya nuestra plataforma y se les ha hecho de utilidad, por eso estos usuarios hacen el consumo de nuestro servicio de una manera constante.
- Por último, en el declive consideramos que al término de cada semestre los usuarios ya no tendrán intereses en el uso de nuestra plataforma, ya que no es necesario complementar o reforzar algún tópico previsto, sin embargo, al empezar el nuevo semestre nuevos estudiantes tendrán la disposición de buscar este apoyo.

10.6.2 DETERMINACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Podemos comenzar la proyección de la demanda analizando lo siguiente:

Demanda Potencial: En la Escuela Superior de Cómputo existe una población de demanda potencial que ronda aproximadamente los 3,000 alumnos inscritos.

Demanda Real: La demanda real que existe se basa en un aproximado de 500 alumnos; Haciendo una estimación de el nivel de adquisición económica, el interés por la materia, el tiempo de estudio dedicado a la unidad académica, la capacidad de acceder a internet, y un equipo de cómputo, así mismo, se toma en cuenta a los alumnos que ya cursaron la materia y que no desean reafirmar conocimiento alguno sobre el tópico.