

MARZO DE 2016

# Citymoll

PLAN DE NEGOCIOS.

Ciudad Victoria, Tamaulipas

## Contenido

Resumen Ejecutivo. ....	6
Modelo de Negocios CITYMOLL.....	7
Propuesta de Valor. ....	7
Segmento de Mercado.....	7
Canales.....	7
Posicionamiento: ....	7
Acceso al Servicio: ....	7
Relaciones con el Cliente.....	7
Actividades Clave.....	7
Recursos Clave.....	8
Humanos. ....	8
Físicos. ....	8
Financieros. ....	8
Intelectuales.....	8
Alianzas Clave. ....	9
Estructura de Costos.....	9
Sueldos y Salarios: ....	9
Costo Operativo:.....	9
Costo de Ventas: ....	9
Fuentes de Ingreso. ....	9
Modelo de Negocios CMEmpresas. ....	10
Propuesta de Valor. ....	10
Segmento de Mercado.....	10
Canales.....	10
Posicionamiento. ....	10
Acceso al Servicio. ....	10
Relaciones con el Cliente.....	10
Actividades Clave.....	10
Recursos Clave.....	11
Humanos. ....	11
Físicos. ....	11

Financieros.....	11
Intelectuales.....	11
Alianzas Clave.....	12
Estructura de Costos.....	12
Sueldos y Salarios: .....	12
Costo Operativo: .....	12
Costo de Ventas: .....	12
Fuentes de Ingreso.....	12
Características de CITYMOLL.....	12
Características de CMEmpresas.....	12
Administrativo Organizacional.....	13
Nombre y Descripción de la Empresa.....	13
Misión:.....	13
Visión: .....	13
Filosofía: .....	13
Objetivos: .....	13
Imagen corporativa: .....	13
Ventajas competitivas.....	14
Análisis F.O.D.A.....	14
Fuerzas.....	14
Debilidades .....	14
Oportunidades .....	14
Amenazas.....	14
Estructura Organizacional.....	15
Descripción de puestos.....	15
Mercado.....	17
Características del Mercado.....	18
Citymoll.....	18
CMEmpresas.....	18
Escenarios de implementación.....	19
Imagen Comercial.....	19
Estrategias de Publicidad y Promoción.....	20

Pre-lanzamiento.....	20
Lanzamiento. ....	20
Promoción.....	20
Publicidad. ....	20
Fijación y políticas de precio. ....	21
Paquetes.....	21
Espacios y colocación de publicidad. ....	22
Extras.....	22
Riesgos y oportunidades de mercado.....	22
Riesgos.....	22
Oportunidades: ....	22
Logística.....	22
Plan de ventas. ....	23
Servicios.....	23
Especificaciones del servicio. ....	23
Citymoll. ....	23
CMEmpresas. ....	24
Procesos de los servicios.....	24
Citymoll. ....	24
CMEmpresas. ....	25
Responsabilidad Social. ....	27
Legal. ....	27
Finanzas.....	27
Fuentes de financiamiento. ....	27
Análisis Financiero ....	28
Inversión inicial. ....	29
Inversión. ....	29
Primer Escenario.....	30
Ingresos.- ....	31
Gastos.- ....	31
Estado de Resultados.-.....	32
Tasa Interna de Retorno.- ....	33

EBITDA (Flujo de Capital).-.....	33
Caso Base. ....	34
Ingresos.-.....	35
Gastos.- .....	35
Estado de Resultados.-.....	36
Tasa Interna de Retorno.-.....	36
EBITDA (Flujo de Capital).- .....	37
Caso Optimista.....	38
Ingresos.-.....	39
Gastos.- .....	39
Estado de Resultados.-.....	40
Tasa Interna de Retorno.-.....	40
EBITDA (Flujo de Capital).- .....	41
Plan de Trabajo. ....	41
Plan Económico-Administrativo. ....	41
I. Investigación de Mercados. ....	41
II. Estrategia de Mercados .....	41
III. Etapa de Proyección de Ventas.....	42
IV.- Etapa de Operación .....	42
V.- Costos de Producción. ....	42
VI.- Infraestructura. ....	42
VII.-Estrategia Organizacional .....	42
VIII.- Estructura Organizacional. ....	42
IX.- Aspectos Legales.....	43
X.- Costos Administrativos.....	43
XI.- Estudio Económico y Financiero. ....	43
XI.- Programa de Implementación. ....	43
XII.- Divulgación.....	43
XIII.-Impacto en el mercado.....	43
Plan de desarrollo del Software .....	44
Etapa de Anteproyecto .....	44
KickOff de Proyecto .....	44

Etapa de Desarrollo del Proyecto .....	44
Plan de Integración .....	44
Plan de Pruebas Integrales.....	44
Desarrollo de Software .....	44
Promoción de Paquete a Pruebas .....	45
Pruebas Integrales.....	45
Pruebas de Pre-Aceptación .....	45
Etapa de Implementación .....	45
Cierre del Proyecto .....	45
IMÁGENES. ....	46

## Resumen Ejecutivo.

Citymoll es una aplicación de mcommerce multiplataforma que permite a las pequeñas y medianas empresas ofertar sus productos y servicios en línea, creando así un mercado accesible de comercio móvil para cualquiera de ellas, además Citymoll cuenta con su propio gestor de contenidos y negocios para cada tienda denominado CMEmpresas.

A través de su plataforma Citymoll busca emular el proceso de ventas que se realiza en un centro comercial, en el cual un número indeterminado de tiendas se unen con la finalidad de crear un espacio más atractivo para atraer clientes, a su vez, tomando en cuenta la seguridad de las compras y ventas, Citymoll solo mantiene usuarios que cuentan con un espacio físico de ventas, por lo cual los compradores pueden estar seguros de que es un vendedor serio.

Citymoll busca generar valor para las pequeñas y medianas empresas creando mercados locales en línea, fomentando así el consumo local por parte de residentes y visitantes de las ciudades donde se encuentra en funcionamiento.

CMEmpresas le permite al usuario realizar funciones básicas como monitorear las ventas, el diseño de su tienda y generar promociones, también cuenta con opciones avanzadas como manejo de inventarios, agenda de reservaciones y citas y un sistema para el manejo de clientes y proveedores.

Citymoll y CMEmpresas cuentan con distintos segmentos de mercado.

Citymoll está dirigido hacia usuarios de internet en México, donde, 51% de la población cuenta con acceso a internet, que equivale a 53.9 millones de usuarios potenciales, muestran cifras de la Asociación Mexicana de Internet (Amipci), especialmente a personas entre 20 y 34 años de edad, quienes conforme a una investigación realizada por Ipsos a petición de la empresa PayPal obtuvieron que las personas entre 18 y 34 años de edad constituyen el 59% de los consumidores desde dispositivos móviles.

CMEmpresas por otro lado está dirigido a las empresas que habrán de disponer de los espacios en Citymoll, de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país, para este segmento de PYMES esta dirige CMEmpresas.

“Explora, descubre y compra donde quiera que estés.”

## Modelo de Negocios CITYMOLL.

### Propuesta de Valor.

CITYMOLL te lleva a explorar la ciudad, conoce lo nuevo, lo clásico y lo único de cada lugar, CITYMOLL te conecta con comercios locales desde tu Smartphone y/o Computadora y te permite comprar, reservar o tan solo ver todo aquello que se encuentra a tu alrededor y que tal vez te has perdido.

### Segmento de Mercado.

Usuarios de teléfonos inteligentes de 18 a 45 años, hombres y mujeres, con ingresos de medio-bajo a alto.

### Canales.

#### Posicionamiento:

- Redes Sociales.
- Campaña fomentando el consumo local.
- “Influencers” de la industria.

#### Acceso al Servicio:

- App Store.
- Play Store.
- Página Web [www.citymoll.com.mx](http://www.citymoll.com.mx)

### Relaciones con el Cliente.

- Servicio de atención al cliente en línea.
- Envío de correos.
- Evaluación de comercios.
- Lista de Favoritos en la App.

### Actividades Clave.

- Actualización de directorio de negocios.
- Manejo de campaña de fomento al consumo local.
- Actualización de redes.



## Recursos Clave.

### Humanos.

#### Administrativo.

- 2 personas de las áreas Económico-Administrativas.

#### Equipo Técnico.

- 3 Ingenieros en tecnologías de la información.

#### Equipo de Diseño.

- 2 Diseñadores Gráficos.

### Físicos.

#### Mobiliario.

- Escritorio.
- Silla para escritorio.
- Mesa de Juntas.
- Papelería.

#### Equipo de Trabajo.

- Laptops.
- Impresoras.

#### Locación.

- Espacio para 5 personas con servicios básicos.

### Financieros.

Se requiere una inversión inicial de \$ 422,625.00 MXN, divida en:

- Sueldos.
  - Administrativos: \$42,000.00 MXN.
  - Técnicos: \$180,000.00 MXN.
- Mobiliario: \$12,125.00 MXN.
- Equipo de Trabajo: \$42,250.00 MXN.
- Publicidad: \$75,000.00 MXN.
- Servidor Dedicado: \$54,000.00 MXN.
- Renta de Locación: \$30,000.00 MXN.
- Equipo de Transporte: \$61,750.00 MXN.

### Intelectuales.

- Licencias de trabajo para el desarrollo de SW y Apps.
- Capacitaciones en relación a gestión de negocios.
- Curso en registro de propiedad intelectual.

### Alianzas Clave.

- COPARMEX.
- UAT.
- CANACO.
- SECRETARIA DE ECONOMIA.
- FOMENTO ECONOMICO MUNICIPAL.

### Estructura de Costos.

#### Sueldos y Salarios:

- Gerente.
- Directores.

#### Costo Operativo:

- Dominio.
- Servidor.
- Mantenimiento.

Servicios básicos (Agua, Luz, Teléfono, Internet, etc.)

#### Costo de Ventas:

- Personal de ventas (\$7,000.00 MXN/Mensuales).

### Fuentes de Ingreso.

- Posicionamiento de comercios.

## Modelo de Negocios CMEmpresas.

### Propuesta de Valor.

CMEmpresas te permite conectar con tus clientes desde tu propia tienda en línea, ya sea que quieras agregar nuevos productos o una increíble promoción CMEmpresas te permite vender en línea en la comunidad de CITYMOLL.

Tú puedes ser un cliente también pues CMEmpresas te permite conectar con proveedores, manejar existencias y comparar precios.

CMEmpresas es la herramienta para que tu negocio crezca y es así que también podrás encontrar herramientas para manejar tu negocio, desde puntos de venta y almacén hasta

### Segmento de Mercado.

Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México.

### Canales.

#### Posicionamiento.

- Equipo de venta
- Redes Sociales
- Envío de correos.

#### Acceso al Servicio.

- App Store.
- Play Store.
- Página Web citymoll.com

#### Relaciones con el Cliente.

- Servicio de atención al cliente en línea.
- Envío de correos.
- Evaluación de comercios.
- Lista de Favoritos en la App.

#### Actividades Clave.

- Actualización de directorio de negocios.
- Manejo de campaña de fomento al consumo local.
- Actualización de redes.

## Recursos Clave.

### Humanos.

#### Administrativo.

- 2 personas de las áreas Económico-Administrativas.

#### Equipo Técnico.

- 3 Ingenieros en tecnologías de la información.

#### Equipo de Diseño.

- 2 Diseñadores Gráficos.

### Físicos.

#### Mobiliario.

- Escritorio.
- Silla para escritorio.
- Mesa de Juntas.
- Papelería.

#### Equipo de Trabajo.

- Laptops.
- Impresoras.

#### Locación.

- Espacio para 5 personas con servicios básicos.

### Financieros.

Se requiere una inversión inicial de \$ 422,625.00 MXN, divida en:

- Sueldos.
  - Administrativos: \$42,000.00 MXN.
  - Técnicos: \$180,000.00 MXN.
- Mobiliario: \$12,125.00 MXN.
- Equipo de Trabajo: \$42,250.00 MXN.
- Publicidad: \$75,000.00 MXN.
- Servidor Dedicado: \$54,000.00 MXN.
- Renta de Locación: \$30,000.00 MXN.
- Equipo de Transporte: \$61,750.00 MXN.

### Intelectuales.

- Licencias de trabajo para el desarrollo de SW y Apps.
- Capacitaciones en relación a gestión de negocios.
- Curso en registro de propiedad intelectual.

### Alianzas Clave.

- COPARMEX.
- UAT.
- CANACO.
- SECRETARIA DE ECONOMIA.
- FOMENTO ECONOMICO MUNICIPAL.

### Estructura de Costos.

#### Sueldos y Salarios:

- Gerente.
- Directores.

#### Costo Operativo:

- Dominio.
- Servidor.
- Mantenimiento.

Servicios básicos (Agua, Luz, Teléfono, Internet, etc.)

#### Costo de Ventas:

- Personal de ventas (\$7,000.00 MXN/Mensuales).

### Fuentes de Ingreso.

- Publicidad.
- Venta de paquetes.

### Características de CITYMOLL.

- Mercado de Comercios Locales.
- Botón de Selección Automática.
- Búsquedas por medio de etiquetas de diferentes negocios.

### Características de CMEmpresas.

- Punto de Venta.
- Administrador de contenido para páginas web.
- Administrador de almacén.
- Generador de códigos de identificación de productos.
- Plug-in para Facebook (Muestre notificaciones en el sistema y muestre la agenda en las redes sociales)
- Recepción de preguntas sobre servicios y existencias de productos.

## Administrativo Organizacional.

### Nombre y Descripción de la Empresa.

AXIOS S. DE R.L. MI.

Es una empresa dedicada al desarrollo de aplicaciones web diseñadas para pequeñas y medianas empresas de diferentes industrias.

### Misión:

Somos una empresa de la industria de las tecnologías de la información dedicada al desarrollo de soluciones de ventas, diseño y mercadotecnia basadas en mercados móviles para pequeñas y medianas empresas en el noreste de México.

### Visión:

Ser la empresa líder en el desarrollo de programas en línea en el noreste de México, ofreciendo a nuestros clientes soluciones innovadores que impacten profundamente en la sociedad actual.

### Filosofía:

Todo ser humano desea mejorar el mundo, nosotros sabemos que podemos.

### Objetivos:

- Ser una empresa reconocida nacional e internacionalmente.
- Otorgar un servicio íntegro y sin distinciones para cada ciudadano en México.
- Desarrollar proyectos innovadores y sustentables con alto valor tecnológico.
- Fomentar el uso de tecnologías para la solución de problemas comunes.

### Imagen corporativa:

## Ventajas competitivas.

Citymoll se estructura como una empresa innovadora en el noreste de México, en la cual se combina el uso de tecnologías altas e intermedias con el desarrollo sustentable de proyectos sociales, en pos del desarrollo humano integral, basando cada desarrollo y proyecto en investigaciones formales no solo desde el punto de vista económico, sino también social y científico con lo cual pretendemos asegurar el éxito de cada uno de nuestros clientes.

## Análisis F.O.D.A.

### Fuerzas

- Versatilidad del proyecto
- Plataforma por medio de internet y apps.
- Uso de los datos recabados para medir los resultados
- Integración de diferentes herramientas y aplicaciones
- Confiabilidad de un negocio establecido

### Debilidades

- Las múltiples plataformas a cubrir
- El desarrollo completo de los programas
- La actualización de todos los sistemas que hay que abarcar
- La disponibilidad
- Falta de criterios y proyección para el uso de los datos recabados

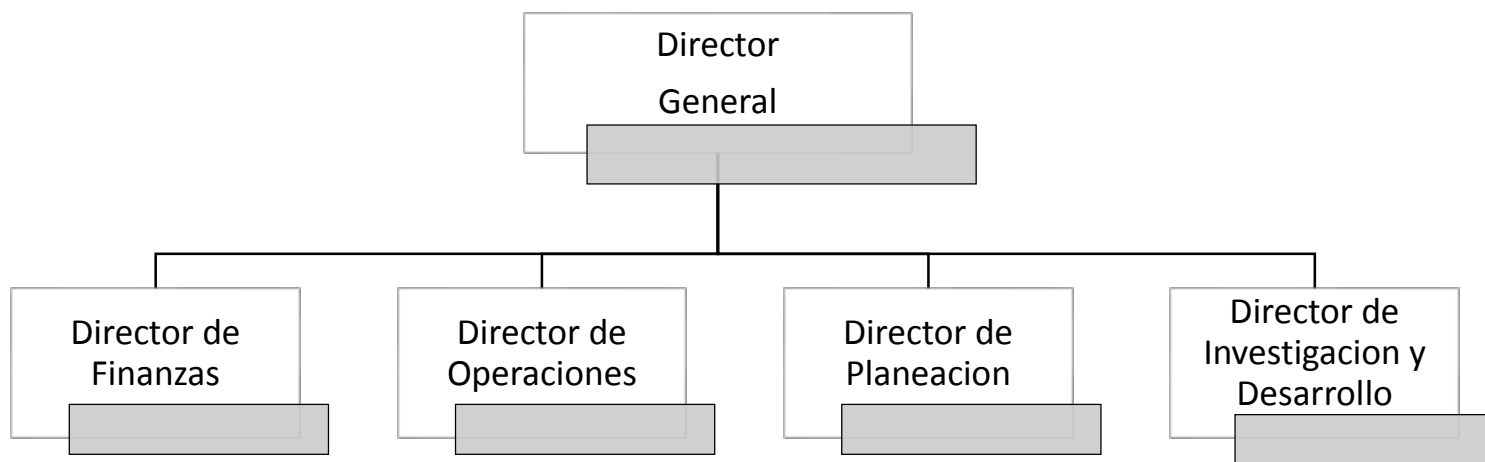
### Oportunidades

- Necesidad de información sobre los consumidores.
- Desmasificación de los mercados.
- Apertura de un nuevo espacio de publicidad.
- Las nuevas tecnologías en comunicaciones.

### Amenazas

- Barrera tecnológica
- Distribución del sistema
- Costos de las herramientas necesarias para expandir la red
- Actualizaciones y cambios de las tecnologías
- Creación de nuevas empresas con los mismos fines y mayor infraestructura

## Estructura Organizacional.



## Descripción de puestos.

Área	Dirección Responsable	Responsable	Procesos
Recursos Humanos.	Finanzas.	Director de Finanzas.	Reclutamiento, selección, capacitación, compensación, análisis de puestos, relaciones industriales, para proveer a la empresa el personal adecuado a para su funcionamiento.
Servicios Generales.	Finanzas.	Director de Finanzas.	Elaborar el Programa de Mantenimiento Preventivo y Correctivo al mobiliario, equipo de oficina y equipo de transporte. Realizar el servicio de mantenimiento.
Finanzas.	Finanzas.	Director de Finanzas.	Controlar el efectivo, tomar de decisiones y formular los planes para aplicaciones de capital, dirección de actividades de créditos y cobranza, manejo de la cartera de inversiones.
Recursos materiales.	Finanzas.	Director de Finanzas.	Adquirir los insumos, materiales y equipo, necesarios para el logro de los objetivos de la empresa.



Inv. Y Desarrollo de Producción.	Operaciones.	Director de Operaciones.	Gestión de la tecnología, innovación de producto, desarrollo de nuevos productos, innovación de procesos productivos.
Atención a usuarios.	Operaciones.	Director de Operaciones.	Iniciar el contacto con los clientes, obtener información de sus necesidades y satisfacer sus necesidades y quejas.
Servicios.	Operaciones.	Director de Operaciones.	Definir los diferentes tipos de servicios que la empresa va a dar a conocer en el mercado, analizar todas las posibles opciones de servicios, así como sus requerimientos.
Marketing	Planeación.	Director de Planeación.	Análisis de oportunidades, selección del mercado, análisis del mercado meta, formulación, implementación, control y evaluación de estrategias de ventas.
Ventas	Planeación	Director de Planeación.	Distribución del servicio, promoción y publicidad, relación con clientes.

## Mercado.

Citymoll es una aplicación de comercio móvil dirigida a las personas de 20 a 34 años de edad en México, los cuales conforme a un estudio constituyen el 59% de los consumidores por medio de móviles.

Mediante la aplicación pueden realizar búsquedas, compras y consultas de información de los negocios que se encuentran en ella.

Durante su primera etapa inicia operaciones en Ciudad Victoria, Tamaulipas, en la segunda etapa se busca el escalamiento al estado, posteriormente en la tercera etapa a la región norte de México y por ultimo al resto del país, se promedia un periodo de 12 meses en cada etapa desde su puesta en marcha.

Citymoll cuenta además con su propio gestor de contenido denominado CMEmpresas el cual está dirigido a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de las localidades donde se encuentra en funcionamiento y las cuáles serán las que mantengan los espacios de venta en la aplicación.

CMEmpresas les permite a los usuarios gestionar la operación de su negocio, el diseño de su tienda en CMEmpresas, el manejo de precios, ofertas y más, cuenta con el mismo plan de crecimiento que citymoll.

En la siguiente tabla se define la información relevante de cada aplicación, su mercado en México y funcionamiento.

Aplicación.	Segmento de Mercado.	Tamaño del mercado en México. (INEGI, 2010)	Función del cliente en el sistema.	Costo del servicio.
CITYMOLL	Personas de 20 a 34 años.	27,151,246	Realizar consultas, compras, búsquedas, reservaciones.	Gratuito.
CMEMPRESAS	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.	5,144,056	Realizar la gestión de su empresa en cuanto a ventas, publicidad, inventarios y más.	\$50.00-\$250.00 MXN mensual.

## Características del Mercado.

### Citymoll.

Mercado Objetivo: Hombres y Mujeres de 20 a 34 años en México.

Conforme a cifras del Censo de Población y Vivienda (INEGI, 2010) en México existen un total aproximado de 27, 151,246 personas que cuentan con edades que oscilan entre los 20 y los 34 años, los cuales representan el mercado objetivo de la aplicación Citymoll.

Este segmento está caracterizado por la generación millennial compuesta por hombres y mujeres que han crecido en conjunto con las tecnología de la información, que gastan la mayor parte de sus ingresos en ocio y diversión, que ven las posesiones como algo menos importante que las experiencias y que cuentan con dispositivos móviles inteligentes mediante los cuales registran el mayor índice de consumo e interacción.

### CMEmpresas.

Mercado Objetivo: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México.

De acuerdo al Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (INEGI, 2010) en México existen un aproximado de 4, 864,379 unidades económicas dentro de los rangos de las micro, pequeñas y medianas empresas, de las cuales el 94.3% son micro, el 4.6% pequeñas y el 0.9% medianas.

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas se definen por el número de empleados que en ellas laboran, las Micro son aquellas que cuentan con una cantidad menor o igual a 10 empleados, las Pequeñas empresas son aquellas que cuentan con una cantidad de 11 a 30 empleados y las empresas Medianas cuentan con 31 hasta 100 empleados.

Las MIPYMES son aquellas que tienen un componente inminentemente familiar, operan con escalas bajas de producción, utilizan tecnologías adaptadas y su financiamiento proviene de fuentes propias.

## Escenarios de implementación.

Para la introducción de las Apps multiplataforma de MCommerce Citymoll y CMEmpresas se estudian 3 escenarios de implementación basándose en un análisis de costo-beneficio y su posible crecimiento.

El primer escenario de implementación se desarrolla en la aplicación en el mercado conformado por el estado de Tamaulipas el cual cuenta con un total de 126,914 Unidades Económicas definidas como MIPYMES (DENUE, INEGI 2010).

El segundo escenario de implementación se desarrolla en una de las principales áreas metropolitanas en los Estados Unidos Mexicanos, la Zona Metropolitana de Monterrey, la cual está conformada por 12 municipios del estado de Nuevo León, los cuales son: San Pedro Garza García, San Nicolás de los Garza, Monterrey, Santiago, Guadalupe, Apodaca, Cadereyta de Jiménez, Santa Catarina, General Escobedo, García, Salinas Victoria y Juárez, esta zona acumula un total de 143,161 Unidades Económicas definidas como MIPYMES (DENUE, INEGI 2010).

El tercer escenario de implementación se desarrolla el área norte de los Estados Unidos Mexicanos conformada por 9 estados, los cuales son: Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila de Zaragoza, Chihuahua, Sonora, Baja California, Baja California Sur, Durango y Sinaloa, estos estados cuentan con un total acumulado de 941,002 Unidades Económicas definidas como MIPYMES (DENUE, INEGI 2010).

## Imagen Comercial.

The logo for Citymoll, featuring the word "Citymoll" in a bold, orange, rounded sans-serif font. The "C" is particularly large and stylized, and the "m" has a unique shape with a small loop.

Explora, descubre y compra donde quiera que estés.

## Estrategias de Publicidad y Promoción.

### Pre-lanzamiento.

Se ha comenzado con la creación de una página de internet donde se muestran las características del sistema, un video promocional y se participa en la convocatoria del sistema POSIBLE que ofrece promoción a nivel nacional en diferentes ámbitos del ecosistema emprendedor mexicano y por medio de promocionales en televisión.

A su vez se mantiene contacto con diferentes “influencers” del mercado de las aplicaciones móviles para enviar el primer demo para que mediante sus opiniones sea fortalecida la app.

### Lanzamiento.

Para el evento de lanzamiento se buscara contactar a las diferentes organizaciones de empresarios como la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) para ante ellos realizar el lanzamiento mostrándoles las características del sistema y los beneficios que puede traer para fortalecer la economía de las empresas.

Con apoyo de la Universidad Autónoma de Tamaulipas, por medio del Programa Universitario Emprendedor se buscará realizar diferentes eventos que congreguen a los empresarios de diferentes niveles para dar a conocer los beneficios de Citymoll y CMEmpresas.

### Promoción.

Para la promoción se prevé mantener una fuerza de ventas que mantenga contacto con los dueños de las micro, pequeñas y medianas empresas que están acostumbrados a medios tradicionales de venta para que conozcan los beneficios del uso del sistema.

Además del uso de tabloides informativos en diversos puntos donde convergen los empresarios mexicanos.

### Publicidad.

Se prepara una campaña de publicidad masiva por medio de eventos y ferias en las que convergen los empresarios de la región.

Por último, se han tomado en cuenta los medios convencionales de comunicación en línea como son: Facebook y Twitter para mantener canales abiertos con los clientes y posibles nuevos usuarios.

## Fijación y políticas de precio.

Los precios han sido fijados basados en una estrategia de bajo costo para su introducción en el mercado, para lo cual hemos reducido el costo de los servicios y se han aumentado las fuentes de ingreso mediante la diversificación de servicios.

## Paquetes.

Paquete Básico, su costo es de \$50.00 MXN mensuales y cuenta con los siguientes atributos:

- Acceso al servicio básico de CMEmpresas.
- App de gestión comercial CMEmpresas.
- Acceso para crea una tienda en “Citymoll”.
- Espacio para 10 artículos en la tienda virtual.
- 5 plantillas de diseño para la tienda en “Citymoll”

Paquete Intermedio, su costo es de \$150.00 MXN mensuales y cuenta con los siguientes atributos:

- Acceso al servicio intermedio de CMEmpresas.
- App de gestión comercial CMEmpresas.
- Acceso para crear hasta 3 tiendas en “Citymoll”.
- Espacio para 25 artículos en cada tienda virtual.
- 15 plantillas de diseño para las tiendas en “Citymoll”.

Paquete Premium, su costo es de \$200.00 MXN mensuales y cuenta con los siguientes atributos:

- Acceso al servicio Premium de CMEmpresas.
- App de gestión comercial CMEmpresas.
- Acceso para crear hasta 10 tiendas en “Citymoll”.
- Espacio para 50 artículos en cada tienda virtual.
- 15 plantillas de diseño para las tiendas en “Citymoll”.
- Espacio de publicidad en la página corporativa de la empresa.

Paquete Profesional, su costo es de \$250.00 MXN mensuales y cuenta con los siguientes atributos:

- Acceso al servicio Premium de CMEmpresas.
- App de gestión comercial de CMEmpresas.
- Acceso para crear hasta 15 tiendas en “Citymoll”.
- Espacio para 75 artículos en cada tienda virtual.
- Plantillas personalizadas por el equipo de diseño.
- Espacio de publicidad en la página corporativa de la empresa.
- Posicionamiento preferencial en las búsquedas.

## Espacios y colocación de publicidad.

En este rubro el servicio consiste en el posicionamiento de publicidad en la página corporativa y la App de “Citymoll”, el servicio tiene un costo de \$0.10 MXN por alcance de usuario.

## Extras.

En el caso de requerir una tienda extra y/o mayor espacio para el número de productos, además de las herramientas de CMEmpresas con mayores características, los costos son los siguientes:

- Tienda extra: \$30.00 MXN mensuales.
- Productos extra: \$2.00 MXN cada uno al mes.
- CMEmpresas Intermedio: \$30.00 MXN mensuales.
- CMEmpresas Premium: \$50.00 MXN mensuales.

## Riesgos y oportunidades de mercado.

### Riesgos.

La barrera tecnológica en los negocios tradicionales ha sido un problema que se ha magnificado conforme los avances en las tecnologías rebasan las capacidades de los dueños de micro, pequeños y medianos negocios principalmente por 2 factores, los costos de estas nuevas tecnologías y la falta de capacitación para llevarlas a la práctica debido a que regularmente requieren un grado intermedio de capacidad intuitiva.

### Oportunidades:

Las nuevas generaciones de compradores definidas principalmente por la generación milenial generan nuevas oportunidades para los negocios relacionados con las tecnologías de la información, principalmente en México, quien en el año 2016 adquiere el punto cumbre de su bono demográfico, el cual le confiere una población que en su mayoría es joven y perteneciente a este rubro de los milenial, por otro lado, las recientes reformas en telecomunicaciones y las propuestas del gobierno por crear un servicio de internet accesible para toda la población crean un entorno bastante positivo para este proyecto.

### Logística.

El servicio se distribuye por medio de internet desde su propia página web, [www.citymoll.com.mx](http://www.citymoll.com.mx) y a través de la fuerza de ventas.

Para la fuerza de ventas se ha trazado que cada vendedor pueda contar con 4 clientes para atender diariamente para de esta manera darlo a conocer por medios tradicionales y a su vez pueda llegar generar un mayor contacto con la población mostrando los beneficios del uso de este sistema de ventas y gestión del negocio.

## Plan de ventas.

El plan de ventas ha sido diseñado mediante un proceso de escalamiento regional hasta llegar a un posicionamiento total del mercado del estado de Tamaulipas en un periodo de 5 años.

Durante el primer año se iniciara con el capital del estado, Ciudad Victoria, debido a su posicionamiento estratégico en el estado y su cercanía con ciudades importantes de otros estados y países, como, Monterrey, San Luis Potosí y el sur de Texas en EUA, que si bien no son parte del proceso de escalamiento son áreas de oportunidad que permitirían emigrar a nuevos mercados durante el proceso.

Para el segundo año se plantea el crecimiento a las ciudades de Tampico y Madero, las cuales cuentan con el segundo lugar en el número de unidades económicas definidas como PYMES en el estado, y además es uno de los puntos donde convergen más personas de otros estados y países que visitan México.

Para el tercer año el crecimiento se realiza hacia el lado norte del estado, específicamente hacia Matamoros y Reynosa y las áreas colindantes, ambas ciudades son ejemplo de desarrollo y principalmente fuente de negocios internacionales.

Para el cuarto año se continúa con el crecimiento hacia el norte del estado para llegar a Nuevo Laredo, uno de los puntos fronterizos más importantes de México y que funge como una de las ciudades más importantes del estado.

Por último, en el quinto año se planea cerrar las áreas colindantes de las ciudades antes mencionadas cubriendo los espacios hasta llegar a Ciudad Victoria nuevamente.

## Servicios.

### Especificaciones del servicio.

#### Citymoll.

Es una aplicación de mcommerce que permite acceder a información de los negocios locales del lugar en que se encuentra, pensada para ser un enlace entre los pequeños negocios y las personas de la localidad y visitantes, cuenta con las siguientes características:

- Cuenta personal para cada usuario.
- Historial de negocios visitados.
- Lista de los últimos consumos.
- Distribución de los negocios por medio de categorías sencillas (compras, comida, fiesta, eventos, lugares y servicios).



- Botón de selección aleatoria que permite encontrar diferentes negocios y guardar o descartar las opciones de una lista especial.
- Información de los negocios que ofertan sus productos y servicios.
- Espacio para publicar actualizaciones de los negocios.
- Agenda para solicitar reservaciones y/o citas.

## CMEmpresas.

Es un sistema de gestión de contenido y administración de negocios multiplataforma en línea que permite a los micro, pequeños y medianos negocios llevar un control sobre su imagen, ventas y trato directo al cliente desde un solo portal, CMEmpresas cuenta con las siguientes características:

- Gestor de contenido y diseño para la tienda virtual en “Citymoll”.
- Sistema de manejo de punto de venta en línea.
- Sistema de manejo de inventarios.
- Sistema de manejo de proveedores.
- Sistema de manejo de clientes.
- Sistema de manejo de agenda.
- Sistema de información en tiempo real.
- App para teléfonos inteligentes.

## Procesos de los servicios.

### Citymoll.

Citymoll permite al usuario realizar búsquedas por medio de etiquetas que generan los dueños de las tiendas desde el gestor de contenido CMEmpresas.

Para acceder a Citymoll se requieren los siguientes pasos:

- Descargar la App desde las principales tiendas de aplicaciones (App Store y Play Store).
- Instalar la App en el dispositivo que se desea usar.
- Abrir la App y crear un usuario (la creación de usuario es opcional, sin embargo se ha creado un proceso con la intención de incentivar el registro).
- Seleccionar la categoría que se desea y realizar la búsqueda manual o por medio del buscador integrado en la parte superior.
- En caso de no saber que tienda se busca, se desliza hacia la pantalla izquierda.
- Se elige la categoría(s) que se desea buscar y se procede a oprimir el botón “Busqueda”.
- El botón debiera arrojar diversos resultados de la base de datos los cuales el usuario puede abrir o crear una lista, deslizando su dedo hacia el lado

derecho de la pantalla para guardar o hacia el lado izquierdo para descartar el negocio.

- Una vez seleccionada la lista puede compartirla con sus amigos o seleccionar el negocio que más se ajuste a sus necesidades verificando su información y comparando con otros negocios.
- Por último el usuario puede elegir registrar la tienda en sus favoritos para recibir información actualizada de esta.

## CMEmpresas.

Tiene la finalidad de apoyar a los dueños de micro, pequeños y medianos negocios con los procesos de publicidad, ventas, manejo de diseño y más, para fortalecer y facilitar su capacidad de gestión en los negocios.

Para acceder a CMEmpresas el cliente deberá acceder a la página web de la empresa y/o realizar una contratación por medio de nuestro equipo de ventas.

CMEmpresas cuenta con diferentes opciones y paquetes que varían dependiendo de las necesidades del negocio y su costo, a continuación se describe los paquetes y los procesos de funcionamiento de cada uno de ellos.

Paquete Básico, cuenta con:

- Gestor de contenido y diseño para la tienda virtual en “Citymoll”.
- Sistema de manejo de punto de venta en línea.
- Sistema de manejo de inventarios.
- Sistema de información en tiempo real.
- App para teléfonos inteligentes.

Paquete Intermedio, cuenta con:

- Gestor de contenido y diseño para la tienda virtual en “Citymoll”.
- Sistema de manejo de punto de venta en línea.
- Sistema de manejo de inventarios.
- Sistema de manejo de proveedores.
- Sistema de información en tiempo real.
- App para teléfonos inteligentes.

Paquete Premium, cuenta con:

- Gestor de contenido y diseño para la tienda virtual en “Citymoll”.
- Sistema de manejo de punto de venta en línea.
- Sistema de manejo de inventarios.
- Sistema de manejo de proveedores.
- Sistema de manejo de clientes.
- Sistema de información en tiempo real.
- App para teléfonos inteligentes.

Paquete Profesional, cuenta con:

- Gestor de contenido y diseño para la tienda virtual en “Citymoll”.
- Sistema de manejo de punto de venta en línea.
- Sistema de manejo de inventarios.
- Sistema de manejo de proveedores.
- Sistema de manejo de clientes.
- Sistema de manejo de agenda.
- Sistema de información en tiempo real.
- App para teléfonos inteligentes.

A continuación se describe el contenido de cada una de las funciones de los paquetes de CMEmpresas:

#### Gestor de Contenido y Diseño.

Mediante este sistema el usuario podrá modificar los colores, contenido, imágenes, productos, mensajes, costos y promociones de su tienda en “Citymoll”

#### Sistema de Manejo de Punto de Venta.

Este sistema le permite al usuario colocar precio a todos sus productos y realizar los procesos de venta para cada uno de sus clientes, a su vez, este sistema permite su conexión con dispositivos de hardware como el lector de códigos de barras y la terminal de pagos por medio de tarjetas.

#### Sistema de Manejo de Inventarios.

Conectado al sistema de manejo de punto de venta, permite al usuario conocer las existencias en los diferentes productos que tiene, su caducidad (si aplica) y su ubicación dentro del negocio.

#### Sistema de Manejo de Proveedores.

Este funciona como una agenda que permite conocer los últimos precios y promociones otorgadas por el proveedor, así como otra información como el tiempo que llevan las entregas desde su solicitud, el tiempo que lleva siendo proveedor para la empresa y los productos que oferta.

#### Sistema de Manejo de Clientes.

Este sistema permite capturar información importante de los clientes tal como, historial de compras, productos favoritos, información personal y más.

#### Sistema de Agenda.

Mediante este servicio el negocio puede agregar una agenda a su tienda virtual en “Citymoll” y permitir a sus clientes agendar citas y reservaciones para acceder a sus servicios, además, le permite manejar y modificar esta información.

#### Sistema de Información en Tiempo Real.

Este sistema transmite toda la información pertinente de los demás servicios a la App del usuario.

### App. Para Telefonos Inteligentes.

Mediante esta aplicación el usuario puede revisar toda la información transmitida por el sistema de información en tiempo real y a su vez puede verificar las utilidades generadas por su negocio en tiempo real, establecer metas de ingresos y definir promociones para lograrlas.

## Responsabilidad Social.

En EPICINDI estamos comprometidos con el desarrollo de los comercios locales, es por tal que se ha planeado crear un programa de apoyo que financie cursos empresariales, de ventas, publicidad y más, gratuitos para la comunidad de empresas de las diferentes ciudades donde se encuentra “Citymoll” esto sin importar que sean clientes o no, todo esto con el objetivo de fomentar el crecimiento en las ventas, de lo que estamos convencidos es el pilar para generar un crecimiento organizado y fortalecido para el país.

## Legal.

La empresa lleva por nombre EPICINDI, se encuentra bajo la denominación mercantil de Sociedad de Responsabilidad Limitada Microindustrial bajo la cual los accionistas no responden con su patrimonio personal de las deudas de la sociedad, sino únicamente hasta la cantidad máxima del capital aportado.

La empresa comenzara operaciones tributando en el régimen general de ley personas morales.

Se desarrollaran contratos de trabajo para cada uno de los segmentos de clientes que contengan entre otras cosas: cláusula de protección de datos, permisos de uso de los datos, comisiones y costos de los servicios y las responsabilidades por parte de la empresa y el contratante con cada uno de los usos de los logotipos, tecnologías y clientes que deriven de CITYMOLL Y CMEMPRESAS.

## Finanzas.

### Fuentes de financiamiento.

Se comenzara el trámite para obtener un crédito por medio del Instituto Nacional del Emprendedor en programa de “Tu Primer Crédito” en la modalidad “Tu Crédito PyME Joven”, la cual tiene las siguientes características:

- Crédito hasta por \$2´500,000.
- Hasta 5 años para pagar.
- Tasa de Interés del 9.9% anual fija si el crédito es hasta \$1´000,000 y del 9.5% si es mayor a esa cantidad

Y requiere de los trámites siguientes:

- Llamar al Call Center de NAFIN (01 800 NAFINSA).
- Call Center NAFINSA Direcciona Empresario a Promotora.
- Promotoría recaba expediente y envía a Bancos participantes.
- El Banco, evalúa el crédito, autoriza, formaliza y en caso de ser aprobado, otorga el crédito.

## Análisis Financiero

El siguiente análisis financiero aborda 3 posibles escenarios de escalamiento para la introducción y crecimiento de las aplicaciones multiplataforma de MCommerce “Citymoll” y “CMEmpresas”, cada escenario cuenta con una proyección a 5 años de las cuales se desglosan diferentes indicadores posicionados en 3 casos definidos como, optimista, base y pesimista.

La intención de analizar 3 escenarios es definir cuál sería la mejor opción de introducción en el mercado tomando en cuenta un análisis costo-beneficio y el tiempo necesario para cubrir la mayor parte de extensión.

Las proyecciones de venta fueron basadas exclusivamente en el paquete básico con un costo de \$50.00 MXN mensuales.

El primer escenario de escalamiento se desarrolla en la introducción de la aplicación en el mercado conformado por el estado de Tamaulipas, comenzando sus operaciones en la capital, Ciudad Victoria y terminando al cabo de 5 años en una cobertura total del estado.

El segundo escenario de escalamiento se desarrolla en el área norte de los Estados Unidos Mexicanos, comenzando de igual manera por la capital del estado de Tamaulipas, Ciudad Victoria, para culminar en un periodo de 5 años con la cobertura de los estados pertenecientes a la región norte del país.

El tercer escenario de escalamiento de la aplicación multiplataforma “Citymoll” se desarrolla en una de las principales áreas metropolitanas en los Estados Unidos Mexicanos, el Área Metropolitana de Monterrey comenzando con un 5% de cobertura del área en el primer año para posteriormente culminar con un avance del 40% de cobertura en el área metropolitana en un periodo de 5 años.

Inversión inicial.

Inversión.

**Plantilla de trabajo.**

Se ha considerado un equipo de 5 personas para el desarrollo del software con un sueldo en base a los apoyos considerados en la convocatoria INCUBATIC por 12 meses.

**Mobiliario.**

Los costos del mobiliario considerados en la inversión inicial han sido tomados de internet.

**Equipo de trabajo.**

Son los elementos necesarios para desarrollar las primeras etapas del sistema NutriRed.

**Renta de base de datos.**

El costo de renta para el servicio de base de datos se ha hecho en base al costo del servicio "Google Cloud" en el nivel "D2" que es de \$2.93 USD diarios, dando un total de \$14,972.30MXN anuales.

**Locación.**

El costo de la renta se ha fijado en \$5,000.00 MXN por mes y se ha propuesto el costo por 12 meses.

**Inversión Total.**

\$627,920.50 MXN

## Primer Escenario.

El primer escenario cuenta con un total de 126,914 Unidades Económicas definidas como MIPYMES (DENUE, INEGI 2010).

### Caso Pesimista.

El primer año se establece el posicionamiento de la aplicación en el mercado de Ciudad Victoria obteniendo una participación en el del 5%.

El segundo año se establece un crecimiento de la participación en el mercado de Ciudad Victoria del 5% para culminar en un total de 10% de participación y a su vez se establece el crecimiento hacia la ciudad de Tampico-Madero en la cual se obtiene al final del año una participación en el mercado del 8% gracias a un mayor flujo de recursos y el posicionamiento en la capital Ciudad Victoria.

El tercer año se establece un crecimiento de la participación en el mercado de Ciudad Victoria del 5% tomando en cuenta que la aceptación sea mayor dando un total del 15% del mercado en Ciudad Victoria, a su vez, un crecimiento del 5% en el mercado de Tampico-Madero aunado al crecimiento de Ciudad Victoria, dando por resultado un 13% del mercado de Tampico-Madero y por último la introducción a los mercados de Reynosa-Rio Bravo y Matamoros ambos con una participación del 13% al final de año.

El cuarto año se establece un crecimiento de la participación en el mercado de Ciudad Victoria del 8% para culminar en un total del 23% del mercado en Ciudad Victoria, en Tampico-Madero se establece un crecimiento del 5% al igual que en Reynosa-Rio Bravo y Matamoros, quedando en total una participación del 18% en cada uno de los mercados y la introducción al mercado de Nuevo Laredo con un 10% de participación en su mercado.

El quinto año se establece un crecimiento de la participación del mercado de Ciudad Victoria del 5% para culminar con un total de 28% del mercado de Ciudad Victoria, en Tampico-Madero, Reynosa-Rio Bravo y Matamoros un crecimiento del 8% para tener por resultado un 26% de participación en el mercado, en Nuevo Laredo un aumento del 5% para llevar un 15% total de participación en el mercado y por último se obtiene un 10% de participación en el resto de las ciudades del estado.

CIUDAD	UNIDADES ECONOMICAS DEFINIDAS COMO MIPYMES
CD. VICTORIA	12,912
TAMPICO-MADERO	21,634
MATAMOROS	19,829
REYNOSA-RIO BRAVO	27,884
NUEVO LAREDO	13,661
RESTO DEL ESTADO	30,994

## Ingresos.-

Para la proyección solo fueron tomados en cuenta los ingresos provenientes del pago del paquete básico de servicio cuyo costo es de \$50.00 MXN al mes.

PROYECCION DE INGRESOS					
AÑO	1	2	3	4	5
NUMERO DE CLIENTES	1291	4100	10599	16078	23973
INGRESOS POR RENTA DE ESPACIOS	\$ 774,720.00	\$ 2,460,120.00	\$ 6,359,280.00	\$ 9,646,710.00	\$ 14,383,950.00
TOTAL DE INGRESOS	\$ 774,720.00	\$ 2,460,120.00	\$ 6,359,280.00	\$ 9,646,710.00	\$ 14,383,950.00

## Gastos.-

Para los gastos se han tomado en cuenta los siguientes conceptos:

Servidor dedicado: el costo se ha establecido en \$6,000.00 MXN mensuales con un aumento del 500% el costo por cada año.

Sueldos: Se ha establecido la necesidad de contar con un director de proyecto, 2 programadores y un representante de ventas, para el primer año, cuyos sueldos para el director y programadores es de \$10,000 MXN mensuales para cada uno y \$7,000.00 MXN para el representante de ventas, los representantes crecen en orden del crecimiento de mercado siendo su promedio de 1 por cada 4 clientes nuevos anuales, los sueldos cuentan con un crecimiento sostenido del 5% anual.

Servicios Públicos: Dentro de este rubro se tomó en cuenta el costo de los servicios básicos, Agua con un total de \$300.00 MXN por un total de 12 meses, Luz eléctrica con un costo de \$2,500.00 MXN por un total de 6 meses y Servicio de Internet por \$1,000.00 MXN por un total de 12 meses, este gasto se definió con un crecimiento del 200% anual por expansión de operaciones.

Papelería: Para el costo de papelería interna se definieron \$1,000.00 MXN mensuales con un crecimiento del 400% para el segundo año, 300% para el tercer año, 200% para el cuarto año y 150% para el quinto año.

Publicidad: El costo de publicidad fue definido en \$10,000.00 MXN mensuales con un crecimiento del 400% para el segundo año, 300% para el tercer año, 200% para el cuarto año y 150% para el quinto año, en función del crecimiento en el número de clientes.

Depreciación de Equipo de Transporte: En este rubro se tomó en cuenta el costo de un automóvil SPARK de la marca Chevrolet el cual tiene un costo de 123,500.00 MXN, para el primer año se toma en cuenta un auto, para el segundo 2 autos y así consecutivamente hasta el quinto año sumando anualmente la depreciación de los autos.



Viáticos: Los viáticos se establecieron en \$12,500.00 MXN mensuales a partir del segundo año con un crecimiento del 300% para el tercer año, 200% para el cuarto año y manteniéndose igual que el cuarto año para el quinto año.

Renta: La renta del espacio de trabajo se estableció en \$5,000.00 MXN mensuales sostenidos por los 5 años de proyección.

PROYECCION DE GASTOS					
AÑO	1	2	3	4	5
SERVIDOR DEDICADO	\$ 72,000.00	\$ 360,000.00	\$ 720,000.00	\$ 1,080,000.00	\$ 1,440,000.00
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 120,000.00	\$ 126,000.00	\$ 132,300.00	\$ 138,915.00	\$ 145,860.75
SUELDOS EQUIPO DE DESARROLLO	\$ 240,000.00	\$ 378,000.00	\$ 504,000.00	\$ 630,000.00	\$ 630,000.00
SUELDOS EQUIPO DE VENTAS.	\$ 84,000.00	\$ 352,800.00	\$ 793,800.00	\$ 1,234,800.00	\$ 1,764,000.00
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 30,600.00	\$ 61,200.00	\$ 122,400.00	\$ 244,800.00	\$ 489,600.00
PAPELERIA	\$ 12,000.00	\$ 48,000.00	\$ 144,000.00	\$ 288,000.00	\$ 432,000.00
PUBLICIDAD	\$ 120,000.00	\$ 480,000.00	\$ 1,440,000.00	\$ 2,880,000.00	\$ 4,320,000.00
DEPRECIACION DE EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 24,700.00	\$ 55,575.00	\$ 96,742.00	\$ 158,492.00	\$ 281,992.00
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO DE TRABAJO	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00
VIATICOS	\$ -	\$ 150,000.00	\$ 450,000.00	\$ 1,350,000.00	\$ 2,700,000.00
RENTA	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
TOTAL DE GASTOS	\$ 785,250.00	\$ 2,093,525.00	\$ 4,485,192.00	\$ 8,086,957.00	\$ 12,285,402.75

## Estado de Resultados.-

Durante el primer año se muestra una pérdida de \$10,530.00 MXN, sin embargo, esta pérdida se muestra con fines de proyección solamente, dado que se espera que al menos un tercio de los clientes adquiera paquetes con mayor costo, lo que permitirá tener utilidades desde el primer año, a su vez se prevé que el tiempo de desarrollo sea menor a un año, por lo cual la inversión inicial bastaría para comenzar a generar ingresos.

ESTADO DE RESULTADOS					
AÑO	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 774,720.00	\$ 2,460,120.00	\$ 6,359,280.00	\$ 9,646,710.00	\$ 14,383,950.00
TOTAL GASTOS	\$ 785,250.00	\$ 2,093,525.00	\$ 4,485,192.00	\$ 8,086,957.00	\$ 12,285,402.75
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 10,530.00	\$ 366,595.00	\$ 1,874,088.00	\$ 1,559,753.00	\$ 2,098,547.25
IMPUESTOS	\$ -	\$ 109,978.50	\$ 562,226.40	\$ 467,925.90	\$ 629,564.18
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 10,530.00	\$ 256,616.50	\$ 1,311,861.60	\$ 1,091,827.10	\$ 1,468,983.08

### Tasa Interna de Retorno.-

Los resultados obtenidos a través del cálculo de la Tasa Interna de Retorno nos muestran un retorno de inversión anual de 1.00 unidad por unidad invertida y 4.9 unidades por unidad invertida en el periodo de la proyección de 5 años.

En otras palabras anualmente se recuperaran \$1.00 MXN por cada \$1.00 MXN invertido y al final del periodo de 5 años habrá una recuperación total de \$4.90 MXN por cada \$1.00MXN invertido.

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑO	1	2	3	4	5
UTILIDAD	-\$ 10,530.00	\$ 256,616.50	\$ 1,311,861.60	\$ 1,091,827.10	\$ 1,468,983.08
SUMA DE UTILIDAD A 5 AÑOS	\$ 4,118,758.28		UTILIDAD PROMEDIO	\$ 823,751.66	
INVERSION	\$ 845,250.00				
TIR ANUAL	1.0				
TIR PERIODO	4.9				

### EBITDA (Flujo de Capital).-

Los resultados obtenidos a través del cálculo del margen EBITDA nos hablan de una rentabilidad media en el proyecto.

CALCULO DE EBITDA					
AÑO	1	2	3	4	5
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 10,530.00	\$ 256,616.50	\$ 1,311,861.60	\$ 1,091,827.10	\$ 1,468,983.08
DEPRECIACION	\$ 46,650.00	\$ 77,525.00	\$ 118,692.00	\$ 180,442.00	\$ 303,942.00
IMPUESTO	\$ -	\$ 109,978.50	\$ 562,226.40	\$ 467,925.90	\$ 629,564.18
EBITDA	\$ 36,120.00	\$ 444,120.00	\$ 1,992,780.00	\$ 1,740,195.00	\$ 2,402,489.25

### Caso Base.

Para el caso base se toma un 10% del mercado de MIPYMES para el primer año de operaciones en cada ciudad y un crecimiento sostenido del 10% para los siguientes años.

El primer año se establece el posicionamiento de la aplicación en el mercado de Ciudad Victoria obteniendo una participación en el del 10%.

El segundo año se establece un crecimiento de la participación en el mercado de Ciudad Victoria del 10% para culminar en un total de 20% de participación y a su vez se establece el crecimiento hacia la ciudad de Tampico-Madero en la cual se obtiene al final del año una participación en el mercado del 10% gracias a un mayor flujo de recursos y el posicionamiento en la capital Ciudad Victoria.

El tercer año se establece un crecimiento de la participación en el mercado de Ciudad Victoria del 10% tomando en cuenta que la aceptación sea mayor dando un total del 30% del mercado en Ciudad Victoria, a su vez, un crecimiento del 10% en el mercado de Tampico-Madero aunado al crecimiento de Ciudad Victoria, dando por resultado un 20% del mercado de Tampico-Madero y por último la introducción a los mercados de Reynosa-Rio Bravo y Matamoros ambos con una participación del 10% al final de año.

El cuarto año se establece un crecimiento de la participación en el mercado de Ciudad Victoria del 10% para culminar en un total del 40% del mercado en Ciudad Victoria, en Tampico-Madero se establece un crecimiento del 10% al igual que en Reynosa-Rio Bravo y Matamoros, quedando en total una participación del 30% para la región Tampico-Madero y un 20% en cada uno de los mercados restantes y la introducción al mercado de Nuevo Laredo con un 10% de participación en su mercado.

El quinto año se establece un crecimiento de la participación del mercado de Ciudad Victoria del 10% para culminar con un total de 50% del mercado de Ciudad Victoria, en Tampico-Madero, Reynosa-Rio Bravo y Matamoros un crecimiento del 10% para tener por resultado un 40% de participación en el mercado de Tampico-Madero y un 30% en Reynosa-Rio Bravo y Matamoros, en Nuevo Laredo un aumento del 10% para llevar un 20% total de participación en el mercado y por último se obtiene un 10% de participación en el resto de las ciudades del estado.

## Ingresos.-

Para la proyección solo fueron tomados en cuenta los ingresos provenientes del pago del paquete básico de servicio cuyo costo es de \$50.00 MXN al mes.

PROYECCION DE INGRESOS					
AÑO	1	2	3	4	5
NUMERO DE CLIENTES	1291	4746	12972	22564	35255
INGRESOS POR RENTA DE ESPACIOS	\$ 774,720.00	\$ 2,847,480.00	\$ 7,783,020.00	\$ 13,538,220.00	\$ 21,153,060.00

## Gastos.-

Para los gastos se han tomado en cuenta los siguientes conceptos:

Servidor dedicado: el costo se ha establecido en \$6,000.00 MXN mensuales con un aumento del 500% el costo por cada año.

Sueldos: Se ha establecido la necesidad de contar con un director de proyecto, 2 programadores y un representante de ventas, para el primer año, cuyos sueldos para el director y programadores es de \$10,000 MXN mensuales para cada uno y \$7,000.00 MXN para el representante de ventas, los representantes crecen en orden del crecimiento de mercado siendo su promedio de 1 por cada 4 clientes nuevos anuales, los sueldos cuentan con un crecimiento sostenido del 5% anual.

Servicios Públicos: Dentro de este rubro se tomó en cuenta el costo de los servicios básicos, Agua con un total de \$300.00 MXN por un total de 12 meses, Luz eléctrica con un costo de \$2,500.00 MXN por un total de 6 meses y Servicio de Internet por \$1,000.00 MXN por un total de 12 meses, este gasto se definió con un crecimiento del 200% anual por expansión de operaciones.

Papelería: Para el costo de papelería interna se definieron \$1,000.00 MXN mensuales con un crecimiento del 400% para el segundo año, 300% para el tercer año, 200% para el cuarto año y 150% para el quinto año.

Publicidad: El costo de publicidad fue definido en \$10,000.00 MXN mensuales con un crecimiento del 400% para el segundo año, 300% para el tercer año, 200% para el cuarto año y 150% para el quinto año, en función del crecimiento en el número de clientes.

Depreciación de Equipo de Transporte: En este rubro se tomó en cuenta el costo de un automóvil SPARK de la marca Chevrolet el cual tiene un costo de 123,500.00 MXN, para el primer año se toma en cuenta un auto, para el segundo 2 autos, el tercer año 3 autos, el cuarto año 4 autos y el quinto año 6 autos, sumando la depreciación de cada uno anualmente, cada auto tiene capacidad de 5 pasajeros y el número de autos se encuentra en relación al equipo de ventas.

Viáticos: Los viáticos se establecieron en \$12,500.00 MXN mensuales a partir del segundo año con un crecimiento del 300% para el tercer año, 200% para el cuarto año y manteniéndose igual que el cuarto año para el quinto año.

Renta: La renta del espacio de trabajo se estableció en \$5,000.00 MXN mensuales sostenidos por los 5 años de proyección.

PROYECCION DE GASTOS					
AÑO	1	2	3	4	5
SERVIDOR DEDICADO	\$ 72,000.00	\$ 360,000.00	\$ 720,000.00	\$ 1,080,000.00	\$ 1,440,000.00
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 120,000.00	\$ 126,000.00	\$ 132,300.00	\$ 138,915.00	\$ 145,860.75
SUELDOS EQUIPO DE DESARROLLO	\$ 240,000.00	\$ 378,000.00	\$ 504,000.00	\$ 630,000.00	\$ 630,000.00
SUELDOS EQUIPO DE VENTAS.	\$ 84,000.00	\$ 352,800.00	\$ 970,200.00	\$ 1,587,600.00	\$ 2,469,600.00
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 30,600.00	\$ 61,200.00	\$ 122,400.00	\$ 244,800.00	\$ 489,600.00
PAPELERIA	\$ 12,000.00	\$ 48,000.00	\$ 144,000.00	\$ 288,000.00	\$ 432,000.00
PUBLICIDAD	\$ 120,000.00	\$ 480,000.00	\$ 1,440,000.00	\$ 2,880,000.00	\$ 4,320,000.00
DEPRECIACION DE EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 24,700.00	\$ 55,575.00	\$ 96,742.00	\$ 158,492.00	\$ 405,492.00
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO DE TRABAJO	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00
VIATICOS	\$ -	\$ 150,000.00	\$ 450,000.00	\$ 1,350,000.00	\$ 2,700,000.00
RENTA	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
TOTAL DE GASTOS	\$ 785,250.00	\$ 2,093,525.00	\$ 4,661,592.00	\$ 8,439,757.00	\$ 13,114,502.75

### Estado de Resultados.-

Durante el primer año se muestra una pérdida de \$10,530.00 MXN, sin embargo, esta pérdida se muestra con fines de proyección solamente, dado que se espera que al menos un tercio de los clientes adquiera paquetes con mayor costo, lo que permitirá tener utilidades desde el primer año, a su vez se prevé que el tiempo de desarrollo sea menor a un año, por lo cual la inversión inicial bastaría para comenzar a generar ingresos.

ESTADO DE RESULTADOS					
AÑO	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 774,720.00	\$ 2,847,480.00	\$ 7,783,020.00	\$ 13,538,220.00	\$ 21,153,060.00
TOTAL GASTOS	\$ 785,250.00	\$ 2,093,525.00	\$ 4,661,592.00	\$ 8,439,757.00	\$ 13,114,502.75
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 10,530.00	\$ 753,955.00	\$ 3,121,428.00	\$ 5,098,463.00	\$ 8,038,557.25
IMPUESTOS	\$ -	\$ 226,186.50	\$ 936,428.40	\$ 1,529,538.90	\$ 2,411,567.18
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 10,530.00	\$ 527,768.50	\$ 2,184,999.60	\$ 3,568,924.10	\$ 5,626,990.08

### Tasa Interna de Retorno.-

Los resultados obtenidos a través del cálculo de la Tasa Interna de Retorno nos muestran un retorno de inversión anual de 2.80 unidades por unidad invertida y 14.1 unidades por unidad invertida en el periodo de la proyección de 5 años.

En otras palabras anualmente se recuperaran \$2.80 MXN por cada \$1.00 MXN invertido y al final del periodo de 5 años habrá una recuperación total de \$14.1MXN por cada \$1.00MXN invertido.

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑO	1	2	3	4	5
UTILIDAD	-\$ 10,530.00	\$ 527,768.50	\$ 2,184,999.60	\$ 3,568,924.10	\$ 5,626,990.08
SUMA DE UTILIDAD A 5 AÑOS	\$ 11,898,152.28		UTILIDAD PROMEDIO	\$ 2,379,630.46	
INVERSION	\$ 845,250.00				
TIR ANUAL	2.8				
TIR PERIODO	14.1				

### EBITDA (Flujo de Capital).-

Los resultados obtenidos a través del cálculo del margen EBITDA nos hablan de una rentabilidad media-alta en el proyecto.

CALCULO DE EBITDA					
AÑO	1	2	3	4	5
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 10,530.00	\$ 527,768.50	\$ 2,184,999.60	\$ 3,568,924.10	\$ 5,626,990.08
DEPRECIACION	\$ 46,650.00	\$ 77,525.00	\$ 118,692.00	\$ 180,442.00	\$ 427,442.00
IMPUESTO	\$ -	\$ 226,186.50	\$ 936,428.40	\$ 1,529,538.90	\$ 2,411,567.18
EBITDA	\$ 36,120.00	\$ 831,480.00	\$ 3,240,120.00	\$ 5,278,905.00	\$ 8,465,999.25

### Caso Optimista.

Para el caso base se toma un 15% del mercado de MIPYMES para el primer año de operaciones en cada ciudad y un crecimiento sostenido del 15% para los siguientes años.

El primer año se establece el posicionamiento de la aplicación en el mercado de Ciudad Victoria obteniendo una participación en el del 15%.

El segundo año se establece un crecimiento de la participación en el mercado de Ciudad Victoria del 15% para culminar en un total de 30% de participación y a su vez se establece el crecimiento hacia la ciudad de Tampico-Madero en la cual se obtiene al final del año una participación en el mercado del 15% gracias a un mayor flujo de recursos y el posicionamiento en la capital Ciudad Victoria.

El tercer año se establece un crecimiento de la participación en el mercado de Ciudad Victoria del 15% tomando en cuenta que la aceptación sea mayor dando un total del 45% del mercado en Ciudad Victoria, a su vez, un crecimiento del 15% en el mercado de Tampico-Madero aunado al crecimiento de Ciudad Victoria, dando por resultado un 30% del mercado de Tampico-Madero y por último la introducción a los mercados de Reynosa-Rio Bravo y Matamoros ambos con una participación del 15% al final de año.

El cuarto año se establece un crecimiento de la participación en el mercado de Ciudad Victoria del 15% para culminar en un total del 60% del mercado en Ciudad Victoria, en Tampico-Madero se establece un crecimiento del 15% al igual que en Reynosa-Rio Bravo y Matamoros, quedando en total una participación del 45% para la región Tampico-Madero y un 30% en cada uno de los mercados restantes y la introducción al mercado de Nuevo Laredo con un 15% de participación en su mercado.

El quinto año se establece un crecimiento de la participación del mercado de Ciudad Victoria del 15% para culminar con un total de 75% del mercado de Ciudad Victoria, en Tampico-Madero, Reynosa-Rio Bravo y Matamoros un crecimiento del 15% para tener por resultado un 60% de participación en el mercado de Tampico-Madero y un 45% en Reynosa-Rio Bravo y Matamoros, en Nuevo Laredo un aumento del 15% para llevar un 30% total de participación en el mercado y por último se obtiene un 15% de participación en el resto de las ciudades del estado.

## Ingresos.-

Para la proyección solo fueron tomados en cuenta los ingresos provenientes del pago del paquete básico de servicio cuyo costo es de \$50.00 MXN al mes.

PROYECCION DE INGRESOS					
AÑO	1	2	3	4	5
NUMERO DE CLIENTES	1937	7119	19458	33846	52883
INGRESOS POR RENTA DE ESPACIOS	\$ 1,162,080.00	\$ 4,271,220.00	\$ 11,674,530.00	\$ 20,307,330.00	\$ 31,729,590.00

## Gastos.-

Para los gastos se han tomado en cuenta los siguientes conceptos:

Servidor dedicado: el costo se ha establecido en \$6,000.00 MXN mensuales con un aumento del 500% el costo por cada año.

Sueldos: Se ha establecido la necesidad de contar con un director de proyecto, 2 programadores y un representante de ventas, para el primer año, cuyos sueldos para el director y programadores es de \$10,000 MXN mensuales para cada uno y \$7,000.00 MXN para el representante de ventas, los representantes crecen en orden del crecimiento de mercado siendo su promedio de 1 por cada 4 clientes nuevos anuales, los sueldos cuentan con un crecimiento sostenido del 5% anual.

Servicios Públicos: Dentro de este rubro se tomó en cuenta el costo de los servicios básicos, Agua con un total de \$300.00 MXN por un total de 12 meses, Luz eléctrica con un costo de \$2,500.00 MXN por un total de 6 meses y Servicio de Internet por \$1,000.00 MXN por un total de 12 meses, este gasto se definió con un crecimiento del 200% anual por expansión de operaciones.

Papelería: Para el costo de papelería interna se definieron \$1,000.00 MXN mensuales con un crecimiento del 400% para el segundo año, 300% para el tercer año, 200% para el cuarto año y 150% para el quinto año.

Publicidad: El costo de publicidad fue definido en \$10,000.00 MXN mensuales con un crecimiento del 400% para el segundo año, 300% para el tercer año, 200% para el cuarto año y 150% para el quinto año, en función del crecimiento en el número de clientes.

Depreciación de Equipo de Transporte: En este rubro se tomó en cuenta el costo de un automóvil SPARK de la marca Chevrolet el cual tiene un costo de 123,500.00 MXN, para el primer año se toma en cuenta un auto, para el segundo 2 autos, el tercer año 3 autos, el cuarto año 4 autos y el quinto año 6 autos, sumando la depreciación de cada uno anualmente, cada auto tiene capacidad de 5 pasajeros y el número de autos se encuentra en relación al equipo de ventas.



Viáticos: Los viáticos se establecieron en \$12,500.00 MXN mensuales a partir del segundo año con un crecimiento del 300% para el tercer año, 350% para el cuarto año y 300% para el quinto año.

Renta: La renta del espacio de trabajo se estableció en \$5,000.00 MXN mensuales sostenidos por los 5 años de proyección.

PROYECCION DE GASTOS					
AÑO	1	2	3	4	5
SERVIDOR DEDICADO	\$ 72,000.00	\$ 360,000.00	\$ 720,000.00	\$ 1,080,000.00	\$ 1,440,000.00
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 120,000.00	\$ 122,400.00	\$ 124,848.00	\$ 127,344.96	\$ 129,891.86
SUELDOS EQUIPO DE DESARROLLO	\$ 240,000.00	\$ 367,200.00	\$ 489,600.00	\$ 612,000.00	\$ 612,000.00
SUELDOS EQUIPO DE VENTAS.	\$ 168,000.00	\$ 504,000.00	\$ 1,344,000.00	\$ 2,352,000.00	\$ 3,612,000.00
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 30,600.00	\$ 24,396.00	\$ 300,000.00	\$ 350,000.00	\$ 450,000.00
PAPELERIA	\$ 12,000.00	\$ 36,000.00	\$ 108,000.00	\$ 324,000.00	\$ 972,000.00
PUBLICIDAD	\$ 120,000.00	\$ 240,000.00	\$ 480,000.00	\$ 960,000.00	\$ 1,920,000.00
DEPRECIACION DE EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 24,700.00	\$ 55,575.00	\$ 137,909.00	\$ 199,659.00	\$ 570,159.00
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO DE TRABAJO	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00	\$ 21,950.00
VIATICOS	\$ -	\$ 150,000.00	\$ 450,000.00	\$ 1,575,000.00	\$ 4,725,000.00
RENTA	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
TOTAL DE GASTOS	\$ 869,250.00	\$ 1,941,521.00	\$ 4,236,307.00	\$ 7,661,953.96	\$ 14,513,000.86

## Estado de Resultados.-

Durante el primer año se muestra una utilidad de \$204,981.00 MXN, esto a diferencia de los otros casos, lo cual solo requiere un 5% mayor de participación para generar utilidades, a su vez este porcentaje puede ser menor dado que se espera que al menos un tercio de los clientes adquiera paquetes con mayor costo, lo que permite tener utilidades desde el primer año, a su vez se prevé que el tiempo de desarrollo sea menor a un año, por lo cual la inversión inicial bastaría para comenzar a generar ingresos.

ESTADO DE RESULTADOS					
AÑO	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 1,162,080.00	\$ 4,271,220.00	\$ 11,674,530.00	\$ 20,307,330.00	\$ 31,729,590.00
TOTAL GASTOS	\$ 869,250.00	\$ 1,941,521.00	\$ 4,236,307.00	\$ 7,661,953.96	\$ 14,513,000.86
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 292,830.00	\$ 2,329,699.00	\$ 7,438,223.00	\$ 12,645,376.04	\$ 17,216,589.14
IMPUESTOS	\$ 87,849.00	\$ 698,909.70	\$ 2,231,466.90	\$ 3,793,612.81	\$ 5,164,976.74
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 204,981.00	\$ 1,630,789.30	\$ 5,206,756.10	\$ 8,851,763.23	\$ 12,051,612.40

## Tasa Interna de Retorno.-

Los resultados obtenidos a través del cálculo de la Tasa Interna de Retorno nos muestran un retorno de inversión anual de 6.60 unidades por unidad invertida y 33.1 unidades por unidad invertida en el periodo de la proyección de 5 años.

En otras palabras anualmente se recuperaran \$6.60 MXN por cada \$1.00 MXN invertido y al final del periodo de 5 años habrá una recuperación total de \$33.1MXN por cada \$1.00MXN invertido.

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑO	1	2	3	4	5
UTILIDAD	\$ 204,981.00	\$ 1,630,789.30	\$ 5,206,756.10	\$ 8,851,763.23	\$ 12,051,612.40
SUMA DE UTILIDAD A 5 AÑOS	\$ 27,945,902.03		UTILIDAD PROMEDIO	\$ 5,589,180.41	
INVERSION	\$ 845,250.00				
TIR ANUAL	6.6				
TIR PERIODO	33.1				

### EBITDA (Flujo de Capital).-

Los resultados obtenidos a través del cálculo del margen EBITDA nos hablan de una rentabilidad alta en el proyecto.

CALCULO DE EBITDA					
AÑO	1	2	3	4	5
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 204,981.00	\$ 1,630,789.30	\$ 5,206,756.10	\$ 8,851,763.23	\$ 12,051,612.40
DEPRECIACION	\$ 46,650.00	\$ 77,525.00	\$ 159,859.00	\$ 221,609.00	\$ 592,109.00
IMPUESTO	\$ 87,849.00	\$ 698,909.70	\$ 2,231,466.90	\$ 3,793,612.81	\$ 5,164,976.74
EBITDA	\$ 339,480.00	\$ 2,407,224.00	\$ 7,598,082.00	\$ 12,866,985.04	\$ 17,808,698.14

## Plan de Trabajo.

### Plan Económico-Administrativo.

#### I. Investigación de Mercados.

Consiste en 4 etapas con una duración total de 4 semanas en las cuales el equipo de administración estará intercalando tiempos para realizarlas.

- Categoría del producto – 1 semana
- Análisis de Mercado – 4 semanas
- Análisis de Competencia - 2 semanas
- Análisis de usos y hábitos – 4 semanas

#### II. Estrategia de Mercados

Consiste en 5 etapas que buscan definir la mezcla de marketing para el negocio con la finalidad de fortalecer los puntos débiles y aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece el ambiente macroeconómico.

- Estrategias de Distribución – 1 semana
- Estrategias de Precio -1 semana
- Estrategias de Promoción – 2 semanas
- Estrategia de Divulgación – 1 semana
- Ficha técnica de la encuesta -1 semana

### III. Etapa de Proyección de Ventas

Con la finalidad de mantener un análisis lo más acercado posible a la realidad se llevara el proceso de proyección de ventas mediante un análisis del mercado y su posible segmentación, así como también el desarrollo de posibles clientes.

- Estimado de Venta -1 semana
- Posibles Clientes – 4 semanas

### IV.- Etapa de Operación

Esta etapa se lleva con la finalidad de establecer los puestos y sus responsabilidades en cada una de las áreas de la empresa basadas en los análisis de fuerzas y capacidades así como también de las oportunidades del mercado, buscando sacar provecho de cada una de ellas mediante personal capacitado y enfocado hacia el área de su conocimiento.

- Descripción del Proceso – 6 semanas
- Necesidades y requerimientos – 2 semanas
- Plan de Producción – 4 semanas

### V.- Costos de Producción.

Conforme a la afinidad de las proyecciones de ingresos se ha decidido crear un análisis de costos para definir las posibles utilidades del proyecto basadas en el planteamiento de proyección.

- Costos de Producción -2 semanas

### VI.- Infraestructura.

Etapa definida para analizar las necesidades de infraestructura de la empresa.

- Infraestructura – 4 semanas

### VII.-Estrategia Organizacional

Siguiendo los ideales de mejoramiento continuo se buscara desarrollar análisis constantes de la evolución de la empresa y el entorno de la industria a la que pertenece.

- Análisis FODA – 1 semana
- Necesidades y requerimientos – 2 semanas

### VIII.- Estructura Organizacional.

Conforme se definió anteriormente, otorgar los puestos ideales al personal capacitado es una de los mayores retos que se busca atacar.

- Estructura Organizacional – 1 semana

## IX.- Aspectos Legales.

Con la intención de mantener y verificar que los desarrollos se ajusten a las normas de manejo de información, contratos de trabajo y laborales se ha ajustado un tiempo de 2 semanas para que el equipo económico-administrativo busque la forma de aplicar las mejores prácticas en este rubro.

- Constitución y Legalidad - 2 semanas

## X.- Costos Administrativos.

A la par de los costos de producción se definen los costos administrativos requeridos.

- Perfiles para el Cargo – 3 semanas
- Política de Nominas – 3 semanas

## XI.- Estudio Económico y Financiero.

Como parte de los análisis para reducir el porcentaje de falla se trabajara a la par el desarrollo del estudio económico-financiero.

- Ingresos – 1 semana
- Costos Variables – 1 semana
- Costos Fijos – 1 semana
- Personal de Trabajo – 1 semana
- Inversiones – 1 semana
- Inventario – 1 semana
- Ingresos Extraordinarios – 1 semana
- Egresos Extraordinarios – 1 semana
- Impuestos – 1 semana
- Financiamiento – 2 semanas

## XI.- Programa de Implementación.

Comprende el proceso previo y durante el lanzamiento para garantizar la aceptación en el mercado.

## XII.- Divulgación.

Este proceso esta dedicado a la publicidad y estrategias de venta y posicionamiento en el mercado.

## XIII.-Impacto en el mercado.

Por último, con el impacto en el mercado se pretende medir mes a mes cuales son los indicadores y de qué forma se están cumpliendo o que es lo que hace falta para mejorarlos en el proceso de mejora continua.

## Plan de desarrollo del Software

Basado en la metodología ágil SCRUM con un proceso de desarrollo de SW basado en CMMI se propone el siguiente desarrollo del proyecto del SW de NutriRed.

### Etapas de Anteproyecto

#### Análisis de Requerimientos

1. Especificación de Requerimientos
2. Decisión de Herramientas, Tecnologías y Recursos
3. Definición de la metodología a utilizar, riesgos, recursos humanos involucrados para líneas de comunicación y responsabilidad.

#### KickOff de Proyecto

1. Calendario General de Actividades
2. Plan de Administración

### Etapas de Desarrollo del Proyecto

#### Administración de Proyecto

1. Historias de Usuario
2. Solicitudes de Cambio (opcionales)
3. Calendario Detallado de Actividades
4. Actualización a Plan de Administración (Opcional)

#### Arquitectura de Software

1. Especificación de la Arquitectura del Software
2. Documento de Modelo de Base de Datos

### Plan de Integración

1. Plan de Integración
2. Diseño de Casos de Prueba de Integración

### Plan de Pruebas Integrales

1. Diseño de Casos de Pruebas Integrales

### Desarrollo de Software

1. Código Fuente
2. Scripts de Base de Datos
3. Documentación Técnica de Implementación Realizada
4. Pruebas Unitarias

5. Diseño gráfico de pantallas, controles, iconos

### Promoción de Paquete a Pruebas

1. Ejecución de Casos de Prueba de Integración
2. Reporte de Errores
3. Especificación de Implementación en Ambiente de Pruebas
4. Implementación en Ambiente de Pruebas

### Pruebas Integrales

1. Ejecución de Casos de Pruebas Integrales
2. Reporte de Errores
3. Cierre de Seguimiento de Actividades de Desarrollo de Software

### Pruebas de Pre-Aceptación

1. Ejecución de Pruebas de Pre-Aceptación
2. Reporte de Errores
3. Carta de Pre-Aceptación

### Etapas de Implementación

#### Promoción de Paquete a Producción

1. Especificación de Implementación en Ambiente de Producción
2. Implementación en Ambiente de Producción

#### Pruebas en Aceptación

1. Ejecución de Pruebas de Aceptación
2. Reporte de Errores
3. Carta de Aceptación

#### Monitoreo / Seguimiento

1. Creación de Base de Datos de Errores Conocidos
2. Control de Errores Conocidos

### Cierre del Proyecto

IMÁGENES.