

Proyecto:



Plan de Negocios

Integrantes:

Carlos Eduardo Buenfil Segovia

Gabriel Isidro Noh Sonda



Producto:



Didactoo





Índice

1- Resumen Ejecutivo	2
2.- Misión y Visión.....	4
Análisis FODA.....	4
3- Mercado	
a) <i>Antecedentes</i>	
Oportunidades que dan origen al proyecto	5
Descripción del proyecto	6
Segmentación de mercado	8
b) <i>Investigación de Mercado</i>	
Conclusiones de la investigación.....	10
c) <i>Estrategias de comercialización</i>	
Producto y valor agregado ofrecido	10
Canales de distribución.....	11
Precio.....	11
Principales clientes y su demanda	12
Competencia	13
d) <i>Pronóstico de ventas</i>	
Estimación de ventas.....	14
4- Producción	
Costo de producción	15
5- Responsabilidad Social	
Programa Integral de responsabilidad social.....	16
6- Legal	
Constitución legal	17
7- Finanzas	
Presupuesto de inversión	18
Presupuesto de ventas	19
Presupuesto de costos y gastos	19
Capital de trabajo	20
Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Presente Neto (VPN)	21
Punto de equilibrio.....	21
8- Anexos	
Participaciones y Reconocimientos	22



I. RESUMEN EJECUTIVO

Mérida In Tec es una empresa que se dedica al desarrollo y comercialización de software, aplicaciones y páginas web, conformada por estudiantes de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Yucatán, la cual, comienza en el mes de septiembre del año 2015 como parte del taller de Emprendedurismo Virtual, con el objetivo de generar un proyecto innovador y de base tecnológica haciendo uso de las tecnologías de la información, que no solo sea para aprobar el taller, si no con la visión de formar una empresa legalmente constituida y sustentable.

Mérida In Tec, empieza funciones con nuestro primer desarrollo: “Didactoo”, una aplicación móvil y plataforma web que optimizará la comunicación entre la comunidad educativa, el colegio, los profesores y los padres de familia, de una manera inmediata y segura, esto en busca de proporcionar una herramienta que pueda contribuir a mejorar la educación del país.

La falta de comunicación que existe dentro de la comunidad educativa está afectando de manera negativa la educación de los niños en México; los padres cada vez están menos enterados de lo que pasa con sus hijos en las escuelas, lo que disminuye el aprendizaje integral de los niños y tiene un resultado muy perjudicial para el futuro del país.

Didactoo tendrá funciones claves para mejorar esta comunicación como lo son, *Muro escolar*, con las noticias más relevantes de la escuela, un *Chat* padre-maestro para información personal de cómo va el niño en la escuela, un *Calendario* con las actividades de la escuela, tales como festivales, juntas, etc., una sección de *Tareas* donde el padre podrá observar las tareas que tiene su hijo, un *Horario* que el maestro podrá modificar según él vaya impartiendo sus clases, estadísticas de *Calificaciones y Asistencias*, entre otras características propias de nuestro sistema que le brindarán la mayor seguridad al usuario debido a que no proporcionará ningún tipo de información personal, además de que contara con una interfaz sencilla e intuitiva pero elegante para que cualquier persona pueda entender el funcionamiento.



Hemos definido muy bien nuestros segmentos de mercado, los cuales son los directores de las escuelas, los maestros que usarán la aplicación y los padres de familia, todos estos únicamente en el nivel de educación primaria.

Se cuentan con diversas estrategias de marketing para captar a todos los segmentos de mercado, como lo son la publicidad a través de las redes sociales, demostraciones de los beneficios que le ofrece a cada uno usar la aplicación, participaciones en exposiciones, entre otras.

Se estableció una política de precios con el objetivo de que la aplicación sea accesible para todos los niveles socioeconómicos; por medio de esta política se establecieron 3 precios diferentes en donde se ofrecerán diferentes contenidos para la aplicación, el primero es la aplicación gratis donde el usuario tendrá acceso a funciones limitadas de la aplicación, el segundo es un precio de \$99.00 MXN, esta será una cuota anual que únicamente los padres de familia tendrán que pagar por cada hijo que tengan registrado en el sistema y el tercero es un precio familiar de \$149.00 MXN (IVA Incluido) el cual los usuarios con 2 o más hijos inscritos en la misma escuela podrán pagar para tener acceso a todas las funciones; los maestros y la escuela no incurrirán en ningún tipo de gasto.

Gracias a nuestra política de penetración rápida, debido a que mantenemos un precio bajo y a nuestras estrategias de marketing, se espera en un escenario normal una aceptación de un 15% según estimaciones en nuestro estudio de mercado. Este porcentaje representaría que 3 de cada 20 escuelas en Yucatán implementarían nuestra aplicación, con lo que lograríamos la aceptación de 25,874 usuarios, lo que nos bastaría para tener un tiempo de retorno de la inversión de aproximadamente 1 año, siendo nuestra inversión requerida para el primer año \$ 1,072,658.00 MXN. Para el segundo año, gracias a nuestro sistema de CRM, con funciones como video tutoriales y un call-center, se espera incrementar la cartera de clientes al igual que expandirnos a otros estados del país, con esto y al disminuir notablemente nuestros gastos, debido a que ya no se incurre en el costo de desarrollo, se espera incrementar las utilidades exponencialmente para el segundo año.



DIDACTOO

MISIÓN

Hacer de la tecnología un medio de enlace para la comunidad educativa, que sirva como plataforma en el desarrollo integral de la educación del país.

VISIÓN AL 2020

Ser la aplicación educativa más importante del país, contando con el mayor número de usuarios activos y siendo reconocida por su eficiencia, contribuyendo de esta manera a mejorar la educación.

*ANÁLISIS FODA

Matriz FODA y sus estrategias	Fortalezas <ul style="list-style-type: none">• <i>Equipo multidisciplinario.</i>• <i>Apoyo por parte de una Incubadora especializada en TI.</i>• <i>Idea única, innovadora y bien definida.</i>• <i>Modelo de negocios claro</i>• <i>Alianza estratégica con empresa consolidada en el ramo y con el capital necesario.</i>	Debilidades <ul style="list-style-type: none">• <i>Ya no tener el control total del proyecto.</i>• <i>Falta de alianzas estratégicas.</i>
Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• <i>Escalabilidad de la aplicación.</i>• <i>Mayor aceptación en aplicaciones de TI.</i>• <i>Apoyo del gobierno para los emprendedores.</i>• <i>Reforma educativa en el país.</i>	Estrategias FO <ol style="list-style-type: none">1-Aprovechar la escalabilidad de la aplicación para posicionarla rápidamente en el mercado.2-Utilizar la experiencia y habilidades del equipo multidisciplinario para participar en diversas convocatorias emprendedoras, para generar capital, publicidad orgánica y posicionamiento	Estrategias DO <ol style="list-style-type: none">1-Seguir trabajando de acuerdo al cronograma planeado para evitar un mayor descontrol o retraso en el desarrollo.2-Aprovechar la reforma educativa del país para realizar una alianza estratégica con la SEP en un programa piloto.



<ul style="list-style-type: none">• Nueva generación de padres tecnológicos.	de marca. 3-Mantener el apoyo de la incubadora y de la empresa aliada para tener mayores posibilidades de éxito.	
<p><i>Amenazas</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Entrada constante de nuevos competidores.• Posible réplica de la aplicación.• Negativa aceptación por parte de los maestros.• Cambios administrativos que provoquen pérdida de clientes.	<p><i>Estrategias FA</i></p> <ol style="list-style-type: none">1-Aprovechar nuestro avance, equipo multidisciplinario y alianza estratégica para posicionarnos rápido en el mercado evitando de esta manera que los competidores nos afecten en demasía.2-Se está estudiando la reforma educativa para mencionarle a los profesores los beneficios que tendrían al usar la aplicación.3-Se mantendrá de manera confidencial el sistema que se está creando para brindarle la seguridad al usuario, lo que evitará un plagio inmediato.	<p><i>Estrategias DA</i></p> <ol style="list-style-type: none">1-Con la alianza estratégica con la empresa y siguiendo nuestro cronograma de trabajo esperamos acelerar el proceso de desarrollo para evitar el ingreso de nuevos competidores.2-Se recurrirá a registrar el logo, marca, secreto industrial de procesos, dominio, entre otras cosas que dificulte el plagio por parte de los competidores.3-Una posible alianza estratégica con los maestros y la SEP nos facilitaría la aceptación de la aplicación.

III- MERCADO

A) ANTECEDENTES

* OPORTUNIDADES QUE DAN ORIGEN AL PROYECTO.

La educación mundial está en un proceso de transformación y evolución en el cual se están involucrando las diversas tecnologías desarrolladas día con día para intentar mejorarla. Desafortunadamente la educación mexicana es considerada como una de las peores a nivel mundial, por esto mismo se han implementado diversas acciones como la reforma educativa para intentar mejorarla. Esta mejora en la educación se logrará complementando la educación que se ofrece en la escuela, con la que se recibe en la casa, cosa que por el estilo de vida actual no se está dando. La comunicación entre los padres y los maestros cada día es más escasa, dificultando de esta manera el desarrollo integral de los niños.

La nueva generación de padres de familia ya está involucrada en el mundo de la tecnología y la usan para comunicarse de una manera cotidiana, por lo que se les ofrecerá una herramienta para estar enterados de cómo es el desempeño de sus hijos en la escuela, para que ellos desde su hogar puedan complementarla y mejorarla.

*** DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.**

Didactoo es una aplicación móvil y plataforma web, que optimizará la comunicación entre la comunidad educativa, de una manera inmediata y lo más importante, de una manera segura. De igual manera mantiene un diseño en el interfaz muy sencillo, simple y elegante para que cualquier usuario, de cualquier edad y cualquier nivel socioeconómico sea capaz de usarla con facilidad.

Dentro de las funciones que Didactoo tendrá tanto en su aplicación, como en su página web se encuentran:

- *Muro*: Una ventana en la que se mostrarán las principales actividades de la escuela, las noticias más recientes de la misma y la información de contacto de la escuela, su número telefónico, dirección, clave SEP, entre otros.
- *Chat*: Una ventana que nos dará la opción de tener una plática interactiva entre el profesor del salón y el padre del alumno; cuidando siempre que los temas que se toquen durante la plática sean únicamente educativos, dado que se tendrá una función para reportar un mensaje indebido. Los maestros y directores tendrán la opción de mandar un mensaje de difusión en caso de que quieran comunicar algo a todos los padres.
- *Tareas*: Una ventana que le permitirá al maestro subir las tareas a la aplicación, a las cuales se les pondrá una breve descripción de lo que son y la fecha de entrega, la cual los padres podrán observar desde su cuenta para poder realizarla.
- *Calendario*: Una ventana con la que el profesor y el director de la escuela podrán programar las actividades más relevantes y próximas que tendrá la

escuela, tales como festivales, juntas de padres, días inhábiles, entre otros, con una breve descripción de la misma. El padre podrá observar estas actividades, además de que se le avisará con notificaciones “push” cuando se programe una actividad y un día antes del mismo.

- *Avisos:* Función que permitirá a los maestros y directores emitir avisos en relación a la escuela, como días inhábiles, materiales de apoyo que el niño requiera, entre otras cosas.
- *Reportes:* Herramienta que le permitirá al maestro tener un control estadístico del desempeño de todos sus alumnos, donde se podrán generar promedios estadísticos de calificaciones, tareas, asistencias y exámenes tanto de manera grupal como de manera individual.
- *Material de apoyo:* Contenido en línea que se le brindará a los usuarios de manera que ellos tengan las herramientas necesarias para complementar la educación de los niños en las materias donde ellos presenten dificultades.
- *Panel administrativo:* Un panel controlado por nosotros donde podremos observar las escuelas que están dadas de alta en el sistema, los reportes de las conversaciones que se generen y los usuarios que ya pagaron su cuota anual, entre otras cosas.

Nuestra propuesta de valor es la seguridad que le ofrecemos al usuario, dado que éstos no proporcionarán ningún tipo de información personal como números telefónicos, dirección, correo electrónico o cualquier otro dato que comprometa su seguridad. Por lo consiguiente los usuarios tendrán acceso a la aplicación por nuestro proceso de registro especializado, el cual le proporcionará un 100% de seguridad. Parte del proceso de seguridad que implementaremos es en base a que los registros de los usuarios únicamente se podrán realizar por medio de nuestra plataforma web y estos registros únicamente los realizará la institución educativa correspondiente.

Se planteó el nombre Didactoo debido a que es un nombre fácil de recordar y pegadizo, con una combinación de dos palabras, la primera “Didáctico” que



Didactoo

significa que algo es apto para la enseñanza y la palabra “Too” que viene del idioma ingles y significa también, uniendo estas dos palabras y con el nombre Didactoo queremos referirnos a que todos podemos y debemos ser parte del proceso educativo.

Logotipo del Producto



Para el logotipo se diseñó algo simple, que sea fácil de recordar y de identificar. De esta manera se eligió un búho como parte del diseño debido a que el búho es el animal más representativo de la enseñanza, reflejando seriedad, sabiduría y fraternidad. Se usaron unos colores amigables a la vista y un poco fríos, como lo son el café donde buscamos que se refleje la seriedad, seguridad, calidad y simplicidad, mientras que el verde refleje innovación, ética, frescura y serenidad, combinándolo con toques blancos que le dan elegancia.

***SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

Actualmente contamos con 3 segmentos de mercado, que serían los distintos usuarios de la aplicación:

- Hombres y mujeres padres de familia de niños que se encuentren estudiando en el nivel de primaria, con un nivel socioeconómico D+, C-, C+ y AB con una edad entre los 28 y 45 años, que residan en el estado de Yucatán.
- Maestros que laboren en el nivel primaria, tanto de escuelas públicas como privadas en el estado de Yucatán.



- Instituciones educativas públicas y privadas en el nivel educativo de primaria que se encuentren establecidas en el estado de Yucatán.

Mercado Meta

Nuestro mercado meta es el segmento de mercado anteriormente mencionado como los padres de familia de entre 28 y 45 años, con los niveles socioeconómicos D+, C-, C+ y AB del estado de Yucatán, los cuales pagarán por el uso de la aplicación y esto representará nuestros ingresos. Por consiguiente, a ellos estarán enfocados la mayoría de nuestros esfuerzos de marketing.

B) INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Se realizó una investigación de mercado en la que se encuestó a los diferentes segmentos, con el objetivo de averiguar el grado de aceptación que tendría nuestra aplicación y si los diferentes usuarios estarían dispuestos a utilizarla.

La herramienta que se utilizó fue únicamente encuestas personales, las cuales se realizaron en diversos puntos estratégicos de la ciudad de Mérida y contenían preguntas filtro para dar certeza de que se encuestaba al segmento correcto.

Para determinar el tamaño de nuestro mercado meta se recurrió a fuentes secundarias como la página web de la SEP y el Sistema Nacional de Información de Escuelas.

Se aplicó la siguiente fórmula para determinar el tamaño de la muestra:

Tamaño del universo (N) = 241,237

Nivel de confianza (K) = 1.96 (95%)

P = 0.5

Q = 0.5

Margen de error = 5%

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(241,237)}{(0.5)^2(241,237-1)+(1.96)^2(0.5)(0.5)} \quad n = 383.55$$

De acuerdo al tamaño identificado de nuestros segmentos de mercado, el resultado del número de encuestas a realizar fue de 384 personas. Dividas de acuerdo a su porcentaje representativo del universo, en las cuales se encuestaron a 360 padres de familia, 16 maestros y a 8 directores de escuelas.

***CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.**

Los resultados más destacados que se obtuvieron de la investigación fue que un 100% de los maestros estarían felices de mejorar la comunicación con los padres de familia, de los cuales el 84% estaría dispuesto a usar la aplicación sabiendo que no incurrirían en ningún costo. Las principales razones para usarla fueron que se evitarían problemas con los padres de familia y que su trabajo en el aula sería más sencillo, el 16% restante negó el uso de la aplicación porque el maestro se considera desactualizado en cuanto a las tecnologías.

Un 66% de las instituciones afirmaron que sí estarían interesados en implementar la aplicación siempre y cuando no incurran en ninguna clase de costo de inversión en equipos; un 12% de las instituciones respondió que no implementarían la aplicación y el 22% restante dejaron en duda si la implementarían o no, argumentando principalmente que tendrían que probar y ver las funciones de la aplicación.

Los resultados obtenidos de las encuestas a nuestro mercado meta fueron que un 62% de los padres de familia no están satisfechos con la comunicación que tienen con el profesor de sus hijos, un 100% estarían dispuestos a usar una aplicación y/o página web para mejorarla y de éstos, un 88% estaría dispuesto a pagar los 19 pesos anuales por la aplicación.

C) ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.

*** PRODUCTO Y SERVICIO.**

Anteriormente en el plan se mencionaron todas las funciones y características que poseerá Didactoo, los cuales serán ofrecidos al mercado por medio de una aplicación para el sistema operativo Android y para IOS, además de que se contará con una página web.



Didactoo

El usuario tendrá acceso completo a todas las funciones de la aplicación y la página web durante el transcurso de todo el ciclo escolar que esté en curso, en el cual no se le mostrará ningún tipo de publicidad intrusiva ni spam que sea perjudicial para la usabilidad de la aplicación.

Lo más importante que se le está ofreciendo al usuario es la seguridad que se le brindará a toda la comunidad educativa; ni los docentes, los padres de familia, los directores y mucho menos los niños pondrán en riesgo su integridad, debido a que ningún usuario proporcionará ningún tipo de dato personal, esto estará controlado por nuestro sistema único de registro. La aplicación será para uso exclusivo de temas educativos y se ofrecerá una serie de video tutoriales en YouTube para los usuarios que tengan dudas sobre el funcionamiento de la aplicación y un call-center para poder acudir cuando haya problemas de funcionamiento o simplemente necesiten ayuda para realizar alguna acción.



*** CANALES DE DISTRIBUCIÓN.**

Las plataformas que usaremos para realizar la distribución de nuestro producto serán los 2 principales sitios de descargas de aplicaciones a nivel mundial que son el AppStore (Para dispositivos IOS) y el PlayStore (Para dispositivos Android), la aplicación estará disponible para su descarga completamente gratuita, además de contar con nuestra página web, que podrá ser usada desde cualquier tipo de dispositivo, como computadoras o tabletas electrónicas.

*** PRECIO.**

Debido a la filosofía con la que se está desarrollando Didactoo se han planteado 3 diferentes precios que le brindarán acceso a la aplicación a todos los niveles socioeconómicos, el primero es la aplicación gratuita la cual tendrá



restricciones en algunas funciones, la segunda será con un precio de \$ 99.00 MXN la cual será una cuota anual, y el tercer precio será de \$ 149.00 MXN que se maneja como un “Paquete Familiar” para las familias que tengan 2 o mas hijos inscritos en la misma escuela. En base a los precios anteriormente estimados se planteo que el retorno de la inversión en un escenario normal se lograría en un plazo menor a 1 año.

Nuestra estrategia de ventas consiste principalmente en lograr una alianza estratégica con la SEP, la cual nos permita implementar la aplicación en determinadas escuelas piloto para posteriormente expandirnos a más escuelas. Nuestra segunda estrategia consiste en abordar a las diferentes escuelas que hay en el estado para captar su atención y en especial la de los maestros resaltando los beneficios que ellos obtendrían al usar la aplicación, para de esta manera, lograr su implementación y captar de manera inmediata a toda la comunidad educativa de ese centro escolar.

Los padres tendrán un mes desde que inicia el curso escolar para pagar la cuota anual, de no hacerlo su usuario entrará en un estado de inactividad y no se podrán usar las funciones completas de la aplicación hasta que dicho usuario pague y valide su código, si el usuario decide no pagar la cuota anual únicamente tendrá las funciones gratuitas de la aplicación.

*** PRINCIPALES CLIENTES Y SU DEMANDA ESTIMADA.**





De acuerdo a nuestro mercado meta, hemos definido como nuestro principal cliente a la Secretaria de Educación Pública debido a que ella podría implementar su uso en muchas escuelas del estado o algunas en un programa piloto. En segundo lugar, nos enfocamos a las diversas escuelas privadas que hay en Yucatán, ellas pueden ser más abiertas a un cambio más rápido y ofrecerles a los padres el uso de la aplicación como un valor agregado para la educación de los niños y por último, pero no menos importante consideramos como clientes potenciales a todas las escuelas primarias públicas del estado. Más adelante se explicará más a fondo, pero la demanda estimada en un escenario normal es un

15% de aceptación del mercado, es decir 3 de cada 20 escuelas contratarían nuestros servicios.


*** COMPETENCIA.**

A nivel estatal y nacional no tenemos competencia directa en cuanto al servicio que nosotros ofrecemos. A continuación, se presentará nuestra competencia directa a nivel internacional y nuestra competencia indirecta.




Competencia Directa

Nombre	Descripción básica
	Aplicación de origen estadounidense, esta se enfoca principalmente en la comunicación del estudiante preparatorio/universitario con el profesor, de forma tal que ésta le recuerda las tareas y exámenes, éste tiene el control.
	Aplicación de origen español, de nuestras 4 competencias directas parece la más débil, sin un buen diseño y sin estar posicionada en el mercado, no tiene funciones muy claras.
	Aplicación de origen colombiano, es un sistema de control integral escolar, el cual se basa en un mejor manejo de la información, comunicación masiva, manejo de notas y actividades, rendimiento académico, etc.
	La aplicación más similar a la nuestra, se basa en comunicar a los maestros y padres, su desventaja es que únicamente esta en idioma inglés y portugués.

Competencia Indirecta

Nombre	Descripción Básica
	Esta aplicación y pagina web, es una de las compañías más grandes del mundo, y tiene funciones que podrían ser similares a las que queremos aplicar. Nuestra ventaja sobre Facebook es que ésta es muy personal, la nuestra es más segura y privada.



	<p>La aplicación que está en la mayoría de los celulares del mundo; ofrece nuestro principal servicio que es comunicación inmediata, la diferencia con la nuestra es que no es tan segura y no tiene nuestras funciones adicionales, como calendario, etc.</p>
	<p>Modelo educativo en el cual se cambia por completo el plan de estudios de la escuela y se incorporan herramientas tecnológicas en donde los padres se enteran de todo lo que sucede en la escuela. Actualmente es nuestra mayor competencia debido a que se encuentra posicionada en el mercado y tiene una gran aceptación en las escuelas privadas, sin mencionar que quieren incursionar en la educación pública.</p>
	<p>AMCO es una empresa de Servicios Educativos, ha desarrollado uno de los métodos más innovadores del mercado para la enseñanza; integra las metodologías más modernas en la práctica de la enseñanza y un sistema de libros que atraen, motivan e incrementan el interés de los alumnos y a la vez que desarrollan sus habilidades. Logrando incorporar la tecnología a su modelo educativo para una mejor integración en la comunidad educativa.</p>

D) PRONÓSTICO DE VENTAS

*ESTIMACION DE VENTAS.

De acuerdo al tamaño de nuestro mercado meta y de la respuesta que este tuvo hacia nuestro producto, resultado de nuestra investigación de mercado, se han planteado tres posibles escenarios en cuanto a la demanda estimada que pensamos tener, uno pesimista, donde tengamos una aceptación del 10%, una normal donde la aceptación sea del 15% y una optimista con una aceptación del 20%. --

Para el primer año estas fueron nuestras proyecciones.

PRONÓSTICO DE INGRESOS:		Yucatán						76%		Optimista	Normal	Pesimista	Optimista	Normal	Pesimista
* AÑO		No. de escuelas	No. salones	No. Alumnos	MERCADO VIABLE	Alumnos	Precio anual	16% IVA	76% Mercado meta	% aceptación 20%	% aceptación 15%	% aceptación 10%	Ingresos con IVA	Ingresos con IVA	Ingresos con IVA
IRATUITA		955.00	8,391.00	206,128.00	30%	61838.40	-	-	46,997.18	9,399.44	7,049.58	4,699.72	-	-	-
ROMEDIO		955.00	8,391.00	206,128.00	60%	123676.80	85.00	13.60	93,994.37	18,798.87	14,099.16	9,399.44	1,853,568.94	1,390,176.70	926,784.47
FAMILIAR		955.00	8,391.00	206,128.00	10%	20612.80	128.00	20.48	15,665.73	3,133.15	2,349.86	1,566.57	465,209.46	348,907.09	232,604.73
IRATUITA				20,838.00	30%	6251.40	-	-	4,751.06	950.21	712.66	475.11	-	-	-
ROMEDIO				20,838.00	60%	12502.80	85.00	13.60	9,502.13	1,900.43	1,425.32	950.21	187,381.96	140,536.47	93,690.98
FAMILIAR				20,838.00	10%	2083.80	128.00	20.48	1,583.69	316.74	237.55	158.37	47,029.20	35,271.90	23,514.60
total		2,865.00	25,173.00	680,898.00	2.00	226,966.00	426.00	68.16	172,494.16	34,498.83	25,874.12	17,249.42	2,533,189.56	1,914,892.17	1,276,594.78



En la parte financiera del plan de negocios se podrán observar nuestras proyecciones a 5 años.

COSTO DE PRODUCCIÓN

Por introducción al mercado (Primer año):

DIDACTOO	Primer año				
	1 Concepto	Costo	Subtotal	Total	
	Hosting y Dominio	\$ 2,230.00			
	Software de aplicación para la página web y edición de imágenes	\$ 9,883.00			
	Alojamiento de una aplicación en PlayStore	\$ 420.00			
	Alojamiento de una aplicación en AppStore	\$ 5,025.00			
COSTOS	Desarrollo del software aprox. Un mes (según quien desarrolle tiene más)	\$ 276,100.00			
	Desarrollo de la página web	\$ 22,000.00			
	Mantenimiento de la página web (\$2 000 mensuales)	\$ 24,000.00			
	Mantenimiento de la App (\$ 2000 mensuales)	\$ 24,000.00			
	Adquisición de una MAC para el desarrollo de la App	\$ 24,000.00			
	Adquisición de un PC para el desarrollo de la App (opcional, se puede hacer)	\$ 15,000.00			
	TOTAL PARA EL DESARROLLO		\$ 402,658.00		
	Registro de Nombre/Marcas/Logotipo (Cada 10 años)	\$ 20,000.00			
	Gastos Administrativos (Renta, Luz, Agua, Internet, etc.) (8,000 mensual)	\$ 144,000.00			
GASTOS	Gastos Operativos (Sueldo empleados, etc.) (14,000 mensual)	\$ 336,000.00			
	Otros Gastos (Grabación Videos, Call center, etc)	\$ 50,000.00			
	Gastos de Marketing y Publicidad (3,000 mensual)	\$ 120,000.00			
	TOTAL OPERATIVO		\$ 670,000.00		
	TOTAL DE INVERSION (1er año)			\$ 1,072,658.00	

Segundo año en el mercado:

Segundo año	Inflación			0.0213	Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) y	
Concepto	Costo	Inflación	Actualización de costo	Subtotal	Total	Duración
Hosting y Dominio	\$ 2,230.00	47.49%	\$ 2,277.50	\$ 2,278.61	\$ 2,280.18	\$ 2,297.12
Software de aplicación para la página web y edición de imágenes	\$ 9,883.00	210.507%	\$ 10,093.51	\$ 10,098.45	\$ 10,105.37	\$ 10,180.48
Alojamiento de una aplicación en PlayStore	\$ 420.00	8.94%	\$ 428.95	\$ 429.16	\$ 429.45	\$ 432.64
Alojamiento de una aplicación en AppStore	\$ 5,025.00	107.032%	\$ 5,132.03	\$ 5,134.55	\$ 5,138.06	\$ 5,176.25
Mantenimiento de la página web (\$2 000 mensuales)	\$ 24,000.00	511.2%	\$ 24,511.20	\$ 24,523.20	\$ 24,540.00	\$ 24,722.40
Mantenimiento de la App (\$ 2000 mensuales)	\$ 24,000.00	511.2%	\$ 24,511.20	\$ 24,523.20	\$ 24,540.00	\$ 24,722.40
TOTAL PARA EL DESARROLLO			\$ 66,954.39	\$ 66,987.16	\$ 67,033.06	\$ 67,531.30
Gastos Administrativos (Renta, Luz, Agua, Internet, etc.) (8,000 mensual)	\$ 144,000.00	3067.2%	\$ 147,067.20	\$ 98,092.80	\$ 98,160.00	\$ 98,889.60
Gastos Operativos (Sueldo empleados, etc.) (14,000 mensual)	\$ 672,000.00	14313.6%	\$ 686,313.60	\$ 858,312.00	\$ 1,202,460.00	\$ 1,557,511.20
Otros Gastos (Capacitaciones, Grabación Videos, etc)	\$ 50,000.00	106%	\$ 51,065.00	\$ 10,218.00	\$ 10,225.00	\$ 10,301.00
Gastos de Marketing y Publicidad (3,000 mensual)	\$ 360,000.00	766%	\$ 367,668.00	\$ 183,924.00	\$ 257,670.00	\$ 333,752.40
TOTAL OPERATIVO				\$ 1,150,546.80	\$ 1,568,515.00	\$ 2,000,454.20
TOTAL DE INVERSION (1er año)				\$ 1,217,533.96	\$ 1,635,548.06	\$ 2,067,985.50

Tercer año en el mercado:

Tercer año	Costo			0.0218		
Concepto	Costo			Subtotal	Total	Duración
Hosting y Dominio	\$ 2,230.00	48.61%	\$ 2,278.61			Anual
Software de aplicación para la página web y edición de imágenes	\$ 9,883.00	215.449%	\$ 10,098.45			Anual
Alojamiento de una aplicación en PlayStore	\$ 420.00	9.15%	\$ 429.16			Anual
Alojamiento de una aplicación en AppStore	\$ 5,025.00	109.54%	\$ 5,134.55			Anual
Mantenimiento de la página web (\$2 000 mensuales)	\$ 24,000.00	523.2%	\$ 24,523.20			Anual
Mantenimiento de la App (\$ 2000 mensuales)	\$ 24,000.00	523.2%	\$ 24,523.20			Anual
TOTAL PARA EL DESARROLLO				\$ 66,987.16		
Gastos Administrativos (Renta, Luz, Agua, Internet, etc.) (8,000 mensual)	\$ 147,067.20	3206.0649%	\$ 150,273.26			Anual
Gastos Operativos (Sueldo empleados, etc.) (14,000 mensual)	\$ 1,372,627.20	29923.2729%	\$ 1,402,550.47			Anual
Otros Gastos (Capacitaciones, Grabación Videos, etc)	\$ 51,065.00	1113.21%	\$ 52,178.22			Anual
Gastos de Marketing y Publicidad (3,000 mensual)	\$ 1,103,004.00	24045.4872%	\$ 1,127,049.49			Anual
TOTAL OPERATIVO				\$ 2,732,051.44		
TOTAL DE INVERSION (1er año)					\$ 2,799,038.61	



Por el total de inversión, se observa que únicamente en el primer año se tiene un costo de producción elevado y manteniendo un margen de utilidad y disminuyendo favorablemente el costo de producción de los años siguientes.

v.- RESPONSABILIDAD SOCIAL

Este proyecto tiene una visión social muy marcada, sobre todo en parte de la educación básica de nuestra región, ya que su fin, es mejorar el rendimiento educativo de los alumnos, proporcionando una vía de comunicación más eficiente entre las autoridades educativas y los tutores de los alumnos y así en equipo unir sus esfuerzos para mayor rendimiento y aprovechamiento del conocimiento que los propios interesados buscan. Nuestra meta, es elevar la calidad de educación que se brinda en el país, interesando a los padres de familia a relacionarse con la escuela y profesores de sus hijos.

Como parte de nuestra filosofía empresarial, nos enfocamos mucho en el cuidado medio ambiental por lo que se resaltara el beneficio ambiental que genera el uso de la aplicación en la escuela al dejar de usar tanto papel, tinta, entre otras cosas en las actividades cotidianas de la escuela, otra estrategia como parte de nuestra cultura de responsabilidad social será la de promover una campaña de “apadrinamiento”, mediante la cual se realizara un fondo con donaciones tanto de usuarios como de público en general que quiera apoyar a la gente de escasos recursos y que no sean capaces de pagar por el uso de la aplicación. Con esta misma campaña se pretende acercarse a empresas privadas para que de igual manera puedan apadrinar un colegio entero.



VI.- ASPECTOS LEGALES

CONSTITUCIÓN LEGAL

El producto se denomina comercialmente como Didactoo y bajo nuestra empresa que se constituye como una persona moral. Dicha elección se realiza basado en la necesidad del negocio de involucrar socios e inversionistas en el mismo.

Actualmente la constitución de la sociedad mercantil esta denominada “Social Informática”, Sociedad Anónima de Capital Variables.

Debido a la naturaleza tecnológica de nuestro producto no existen medios con la cual podamos tener una protección del 100% como lo pueden ser patentes. Actualmente se está recurriendo a la firma de contratos de confidencialidad y no divulgación, todas las personas que se encontraran involucradas en el desarrollo de la aplicación tienen que firmar para de esta manera proteger internamente el desarrollo y los avances que tenemos. A la par se está procediendo con el registro de la marca, tanto nombre, logotipo, etc. para estar protegidos ante cualquier clase de plagio. Ya contamos con la propiedad de varios dominios, con los cuales podemos asegurarnos que nadie más pueda recurrir a usar nuestro nombre o que después del posicionamiento de la marca que estamos realizando para el lanzamiento de la aplicación todo el trabajo se desperdicie porque tengamos que cambiar de nombre. Con esto abarcamos todas las posibles protecciones que podemos implementar en nuestro desarrollo.



VII- FINANZAS

1.- PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.

INVERSIÓN INICIAL DIDACTOO			
			AÑO
			1
COSTOS	Concepto	Duración	Costo
	Hosting y Dominio	Anual	\$ 2,230.00
	Software de aplicación para la página web y edición de imágenes	Anual	\$ 9,883.00
	Alojamiento de una aplicación en PlayStore	Anual	\$ 420.00
	Alojamiento de una aplicación en AppStore	Anual	\$ 5,025.00
	Desarrollo del software aprox. Un mes (según quien desarrolle tiende más a disminu	Unico (*)	\$ 276,100.00
	Desarrollo de la pagina web	Unico (*)	\$ 22,000.00
	Mantenimiento de la página web (\$2 000 mensuales)	Anual	\$ 24,000.00
	Mantenimiento de la App (\$ 2000 mensuales)	Anual	\$ 24,000.00
	Adquisición de una MAC para el desarrollo de la App	Unico (*)	\$ 24,000.00
	Adquisición de un PC para el desarrollo de la App (opcional, se puede hacer con la	Unico (*)	\$ 15,000.00
	TOTAL PARA EL DESARROLLO		\$ 402,658.00
GASTOS	Registro de Nombre/Marcas/Logotipo (Cada 10 años)	Unico (*)	\$ 20,000.00
	Gastos Administrativos (Renta, Luz, Agua, Internet, etc.) (8,000 mensual)	Anual	\$ 144,000.00
	Gastos Operativos (Sueldo empleados, etc.) (14,000 mensual)	Anual	\$ 336,000.00
	Otros Gastos (Grabacion Videos, Call center, etc)	Anual	\$ 50,000.00
	Gastos de Marketing y Publicidad (3,000 mensual)	Anual	\$ 120,000.00
TOTAL OPERATIVO			\$ 670,000.00
TOTAL DE INVERSIÓN			\$ 1,072,658.00

Recursos Disponibles	
Concepto	Valor
6 Computadoras Personales	\$15,000.00
Software de aplicación para la página web y edición de imágenes (Muestra)	\$9,883.00
Internet	\$1,000.00
Recurso Humano (Capacidad para crear pagina web, mantenimiento de la misma y r	\$22,000.00
Financiamiento	\$402,658.00
TOTAL PARA EL DESARROLLO	\$450,541.00

En iniciar con el proceso de constitución de la empresa, se realiza el presupuesto inicial en base a los recursos necesarios para lograr procesar la aplicación.

En este plan de negocios dicho presupuesto se dividen en dos cuadros, el primer cuadro refleja aquellos recursos necesarios en los que se deberán incurrir para el desarrollo y la operación de la misma, incluyendo los salarios de la personal que desarrolla los programas.

El segundo cuadro nos muestra la cotización de aquellos recursos disponibles con los que se cuenta para el proceso de las aplicaciones.



2.- PRESUPUESTO DE VENTAS

Escenario: Optimista		AÑO				
ZONA	1	2	3	4	5	TOTAL
YUCATÁN	\$ 2,553,189.56	\$ 3,829,784.34	\$ 5,106,379.12	\$ 6,382,973.90	\$ 7,659,568.68	\$ 25,531,895.59
CAMPECHE, Q. ROO	\$ -	\$ 3,131,669.24	\$ 4,697,503.86	\$ 6,263,338.48	\$ 7,829,173.11	\$ 21,921,684.70
VERACRUZ, TABASCO	\$ -	\$ -	\$ 14,751,648.15	\$ 22,127,472.23	\$ 29,503,296.30	\$ 66,382,416.69
MÉXICO, PUEBLA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 23,755,351.90	\$ 35,633,027.85	\$ 59,388,379.75
TAMAULIPAS, COLIMA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4,861,292.45	\$ 4,861,292.45
TOTAL	\$ 2,553,189.56	\$ 6,961,453.58	\$ 24,555,531.13	\$ 58,529,136.51	\$ 85,486,358.39	\$ 178,085,669.17

Escenario: Normal		AÑO				
ZONA	1	2	3	4	5	TOTAL
YUCATÁN	\$ 1,914,892.17	\$ 2,808,508.51	\$ 3,829,784.34	\$ 5,106,379.12	\$ 6,382,973.90	\$ 20,042,538.04
CAMPECHE, Q. ROO	\$ -	\$ 2,348,751.93	\$ 3,444,836.17	\$ 4,697,503.86	\$ 6,263,338.48	\$ 16,754,430.45
VERACRUZ, TABASCO	\$ -	\$ -	\$ 11,063,736.11	\$ 16,226,812.97	\$ 22,127,472.23	\$ 49,418,021.31
MÉXICO, PUEBLA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17,816,513.93	\$ 26,130,887.09	\$ 43,947,401.02
TAMAULIPAS, COLIMA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3,645,969.34	\$ 3,645,969.34
TOTAL	\$ 1,914,892.17	\$ 5,157,260.45	\$ 18,338,356.62	\$ 43,847,209.87	\$ 64,550,641.04	\$ 133,808,360.14

Escenario: Pesimista		AÑO				
ZONA	1	2	3	4	5	TOTAL
YUCATÁN	\$ 1,276,594.78	\$ 1,914,892.17	\$ 2,553,189.56	\$ 3,191,486.95	\$ 3,829,784.34	\$ 12,765,947.79
CAMPECHE, Q. ROO	\$ -	\$ 1,565,834.62	\$ 2,348,751.93	\$ 3,131,669.24	\$ 3,914,586.55	\$ 10,960,842.35
VERACRUZ, TABASCO	\$ -	\$ -	\$ 7,375,824.08	\$ 11,063,736.11	\$ 14,751,648.15	\$ 33,191,208.34
MÉXICO, PUEBLA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 11,877,675.95	\$ 17,816,513.93	\$ 29,694,189.88
TAMAULIPAS, COLIMA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,430,646.22	\$ 2,430,646.22
TOTAL	\$ 1,276,594.78	\$ 3,480,726.79	\$ 12,277,765.57	\$ 29,264,568.26	\$ 42,743,179.19	\$ 89,042,834.58

Presentado el presupuesto de ventas en los distintos escenarios; la proyección incluye abarcar dos estados cada año, con un 20%, 15% y 10% de aceptación de nuestro mercado meta durante el primer año en cada estado, y aumentando en porcentajes anuales de 10, 7 y 5 posteriores al año de inicio.

3.- PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

		INVERSIÓN INICIAL DIDACTOO				
		AÑO				
		2	3	4	5	
1	Concepto	Duración	Costo			
COSTOS	Hosting y Dominio	Anual	\$ 2,277.50	\$ 2,278.61	\$ 2,280.18	\$ 2,297.12
	Software de aplicación para la página web y ex	Anual	\$ 10,093.51	\$ 10,098.45	\$ 10,105.37	\$ 10,180.48
	Alojamiento de una aplicación en PlayStore	Anual	\$ 428.95	\$ 429.16	\$ 429.45	\$ 432.64
	Alojamiento de una aplicación en AppStore	Anual	\$ 5,132.03	\$ 5,134.55	\$ 5,138.06	\$ 5,176.25
	Desarrollo del software aprox. Un mes (según c	Unico (*)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Desarrollo de la pagina web	Unico (*)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Mantenimiento de la página web (\$2 000 mens	Anual	\$ 24,511.20	\$ 24,523.20	\$ 24,540.00	\$ 24,722.40
	Mantenimiento de la App (\$ 2000 mensuales)	Anual	\$ 24,511.20	\$ 24,523.20	\$ 24,540.00	\$ 24,722.40
	Adquisición de una MAC para el desarrollo de	Unico (*)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Adquisición de un PC para el desarrollo de la /	Unico (*)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PARA EL DESARROLLO			\$ 66,954.39	\$ 66,987.16	\$ 67,033.06	\$ 67,531.30
GASTOS	Registro de Nombre/Marcas/Logotipo (Cada 1 Unico (*)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Gastos Administrativos (Renta, Luz, Agua, Inte	Anual	\$ 147,067.20	\$ 150,273.26	\$ 153,654.41	\$ 158,279.41
	Gastos Operativos (Sueldo empleados, etc.)	Anual	\$ 686,313.60	\$ 858,312.00	\$ 1,202,460.00	\$ 1,557,511.20
	Otros Gastos (Grabacion Videos, Call center, e	Anual	\$ 51,065.00	\$ 52,178.22	\$ 53,352.23	\$ 54,958.13
	Gastos de Marketing y Publicidad	Anual	\$ 367,668.00	\$ 1,127,049.49	\$ 3,457,224.30	\$ 10,683,860.26
TOTAL OPERATIVO			\$ 1,252,113.80	\$ 2,187,812.97	\$ 4,866,690.94	\$ 12,454,609.00
TOTAL DE INVERSIÓN			\$ 1,319,068.19	\$ 2,254,800.13	\$ 4,933,724.00	\$ 12,522,140.30



En el cuadro anterior se presupuestan los gastos posteriores a la inversión inicial, dado al giro de la empresa, el modelo de negocio que seguimos no genera excesivas variaciones, ya que la inversión inicial le permite a la empresa estar en marcha a durante ejercicios posteriores.

4.- CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO DIDACTOO			
Inversión Inicial	Socio (empresa/gob)	Accionistas	Diversas Fuentes de
\$ 1,072,658.00	\$ 402,658.00	\$ 336,000.00	\$ 334,000.00
% Participación	38%	31%	31%
Se refiere a la inversión necesaria para el desarrollo de nuestro producto	Es el lugar en el que estimamos obtener la cantidad para desarrollar nuestra aplicación y página web	Es la cantidad por la cuál están estimados el trabajo y otros recursos disponibles por parte de los desarrolladores	Estamos en búsqueda de fuentes de financiamiento

En este apartado se presenta la manera en que se piensa capitalizar la empresa para poder estar en funcionamiento, del total del capital necesario 38% se refiere a el valor que se considera obtener mediante la asociación con la empresa inversionista en el proyecto; el 31% se refiere a la valuación del trabajo y los recursos que invierten los socios actuales; y el 31% restante se espera obtener mediante diversos financiamientos.



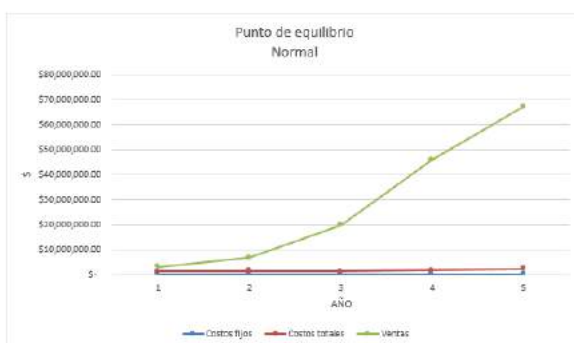
5.- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) Y VALOR PRESENTE NETO (VPN).

TIR Y VPN			
	OPTIMISTA	NORMAL	PESIMISTA
INV. INICIAL	-\$ 1,072,658.00	-\$ 1,072,658.00	-\$ 1,072,658.00
FE 1	\$ 814,859.02	\$ 491,803.27	\$ 169,947.32
FE 2	\$ 2,547,396.19	\$ 1,733,003.45	\$ 976,234.79
FE 3	\$ 8,184,270.92	\$ 5,845,634.67	\$ 3,565,898.45
FE 4	\$ 16,278,441.80	\$ 11,676,178.92	\$ 7,105,038.36
FE 5	\$ 17,923,301.80	\$ 12,454,464.88	\$ 6,757,910.50
VPN	\$ 45,748,269.72	\$ 32,201,085.18	\$ 18,575,029.42
TIR	206%	166%	118%

6.- PUNTO DE EQUILIBRIO

ESCENARIO: NORMAL			
Año	Costos fijos	Costos totales	Ventas
1	\$ 357,100.00	\$ 1,072,658.00	\$ 1,914,892.17
2	\$ 357,100.00	\$ 1,319,068.19	\$ 6,167,260.45
3	\$ 357,100.00	\$ 1,217,533.96	\$ 18,338,356.62
4	\$ 357,100.00	\$ 1,635,548.06	\$ 43,847,209.87
5	\$ 357,100.00	\$ 2,067,985.50	\$ 64,550,641.04

ESCENARIO: PESIMISTA			
	Costos fijos	Costos totales	Ventas
1	\$ 357,100.00	\$ 1,072,658.00	\$ 1,276,594.78
2	\$ 357,100.00	\$ 1,319,068.19	\$ 3,480,726.79
3	\$ 357,100.00	\$ 1,217,533.96	\$ 12,277,765.57
4	\$ 357,100.00	\$ 1,635,548.06	\$ 29,264,568.26
5	\$ 357,100.00	\$ 2,067,985.50	\$ 42,743,179.19



El punto de equilibrio se presenta en estado normal y pesimista.

I. ANEXOS DEL PLAN DE NEGOCIOS

EVIDENCIAS DE PARTICIPACIONES

*** True Survivor – Primer Foro Regional IMEF Universitario**



Fuimos finalista de el True Survidor (concurso de emprendimiento), dentro del Primer Foro Regional Universitario IMEF.

*** Feria de Emprendedores Universitarios**



Se obtuvo el 1er lugar a Mejor Proyecto de Negocio en la categoría de Alta Tecnología de la Feria de Emprendedores Universitarios.

*** *INCUBATICS 2016 – Pitch ante inversionistas.***



Se realizó un pitch ante un panel de inversionistas como parte del último filtro para ingresar a la incubadora de negocios para proyectos de alta tecnología. Los comentarios de los inversionistas fueron muy positivos, y contamos con 5 inversionistas interesados en el proyecto.

*** *INCUBATICS 2016 – Inversionista.***

Actualmente nos encontramos colaborando junto con la empresa Plenumsoft, la cual ha decidido invertir en el proyecto y contamos con su total apoyo para el desarrollo y comercialización de esta plataforma.



****Aceleradora Stamina***

Estamos siendo apoyados por la aceleradora de negocios Stamina, en la cual contamos con su apoyo y asesoría en todas las fases del proyecto.





Didactoo

*** 10ma Feria Regional Emprendedora ANFECA**



Se obtuvo el 2do lugar en la categoría de Alta Tecnología de la 10ma Feria Regional Emprendedora ANFECA.

*** Feria Nacional de Emprendedores**



Constancia de participación en el certamen Nacional llevada a cabo en la Ciudad de Querétaro.



Didactoo

**** Implementación del producto BETA en algunas escuelas.***



Participación de los padres de familia para la instalación de la app en sus dispositivos.



Maestros que nos apoyaron en el uso de la app.



Didactoo



Escuela que nos brindó su apoyo para la instalación de la app y así poder medir el nivel de aceptación.