

BY:

TECHNNOVA

T-MENÚ

"Digitalizando el servicio"

Aarón A. Gardea Lechuga

Leonel R. Rivera Téllez

Nombre de Iniciativa

T-menú

Institución Educativa Postulante

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Integrante Líder de la iniciativa

Aarón Alejandro Gardea Lechuga

Tel: 6-20-76-58

Cel: 656-2-84-10-46

email: aaron.gardea1@gmail.com

Nombres de los integrantes de la iniciativa**Aarón Alejandro Gardea Lechuga**

Tel: 6-20-76-58

Cel: 656-2-84-10-46

email: aaron.gardea1@gmail.com

Leonel Rodolfo Rivera Téllez

Tel: 6-88-38-26

Cel: 656-3-87-92-58

email: leonel.riverat@hotmail.com

Asesor**Jesús Alberto Urrutia de la Garza**

Grado académico: **Doctorado en Ciencias Administrativas**

Nombre de la empresa o cargo en la UACJ: **Embutidos La Hacienda SA de CV. /**

Docente de tiempo completo

Tel: (656)6050470

Cel: (656)2068595

TECHNNOVA

Índice

Índice.....	2
Resumen Ejecutivo.....	3
Plan de Negocios.....	6
Mercadotecnia.....	10
Organización.....	14
Producción.....	12
Marco Legal.....	21
Finanzas.....	22
CONCLUSIÓN.....	30

TECHNNOVA

Resumen Ejecutivo

Descripción del proyecto

T-menú es un software para la administración del servicio al cliente y el control contable de la empresa. Funciona mediante una tableta electrónica en cada mesa de los establecimientos del giro hotelero/restauranero, donde se le da facilidad a los consumidores de elegir los servicios, platillos y bebidas para ordenarlos desde su propia mesa.

Carácter innovado del proyecto

Como ventaja competitiva principal, se tiene el factor innovación, es decir que el software no existe en el mercado mexicano. Además, actualmente el tiempo, la calidad, el servicio y los costos se han convertido en parte de la vida cotidiana de las personas, llevando a las organizaciones a crear y desarrollar tecnologías que satisfagan los anteriormente mencionados.

Pertinencia del proyecto

T-menú, es una idea disruptiva que pretende cambiar el formato de restaurante tradicional, por un lugar de entretenimiento e innovación. Resolviendo las problemáticas de: **Tiempo, Servicio, Calidad y Costos.**

Identificación de mercado y posibilidades de crecimiento

Se pretende penetrar en el mercado hotelero/restauranero, ofreciendo T-menú, principalmente a las franquicias exitosas para su servicio al cliente, logrando un crecimiento exponencial.

Se planea introducirse en la ciudad matriz para ver los resultados pertinentes, Ciudad Juárez, Chihuahua siendo un punto estratégico, debido a su localización en donde colinda con El Paso, Texas, ciudad vecina donde también se pretende introducirse al mercado norteamericano.

Planeación del proyecto

De inicio T-menú sólo requerirá de los fundadores como agentes de ventas, un técnico que de soporte a nuestros clientes y una persona de mantenimiento para la instalación completa de nuestro servicio.

Presupuesto del proyecto

La inversión inicial para el desarrollo de software asciende a \$53,526.41 MXN. De momento no se requiere de oficinas ya que podemos iniciar operaciones desde las casas de los integrantes.

Contexto legal, ético y patentes

La empresa se registrará bajo la razón social “Sistemas Tecnológicos para el Servicio al Cliente S.A. DE C.V.”. El acta constitutiva de la empresa, derecho de autor, registro de marca y diseños industriales se encuentra en trámite.

Perfil de integrantes

Líder del proyecto: Aarón Alejandro Gardea Lechuga

Formación: Licenciatura en Administración de empresas en la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.

Experiencia: Ganador del 3er.Lugar en el certamen regional de emprendedores, en Obregón, Sonora, 19 y 20 de noviembre del 2014, con el proyecto Tech-Service-Menu. Vice-Presidente de Capítulos Universitarios de COPARMEX y fundador del capítulo universitario COPARMEX-UACJ, equipo de jóvenes universitarios, con la misión de fomentar y fortalecer una cultura emprendedora y empresarial en Ciudad Juárez, Chihuahua, México, así como miembro activo de la Comisión de Empresarios Jóvenes COPARMEX.

Integrante 2 del equipo: Leonel Rodolfo Rivera Téllez

Formación: Licenciatura en Administración de empresas en la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.

Experiencia: Joven emprendedor ganador del premio municipal de la juventud MAASS 2014, en la categoría actividad productiva, obteniendo el 3er. Lugar en el certamen regional de emprendedores, en Obregón, Sonora, 19 y 20 de noviembre del 2014, con el proyecto Tech-Service-Menu. Vicepresidente de la Comisión de Empresarios Jóvenes COPARMEX y fundador del capítulo universitario COPARMEX-UACJ, equipo de jóvenes universitarios, con la misión de fomentar y fortalecer una cultura emprendedora y empresarial en Ciudad Juárez, Chihuahua, México.

TECHNNOVA

Plan de Negocios

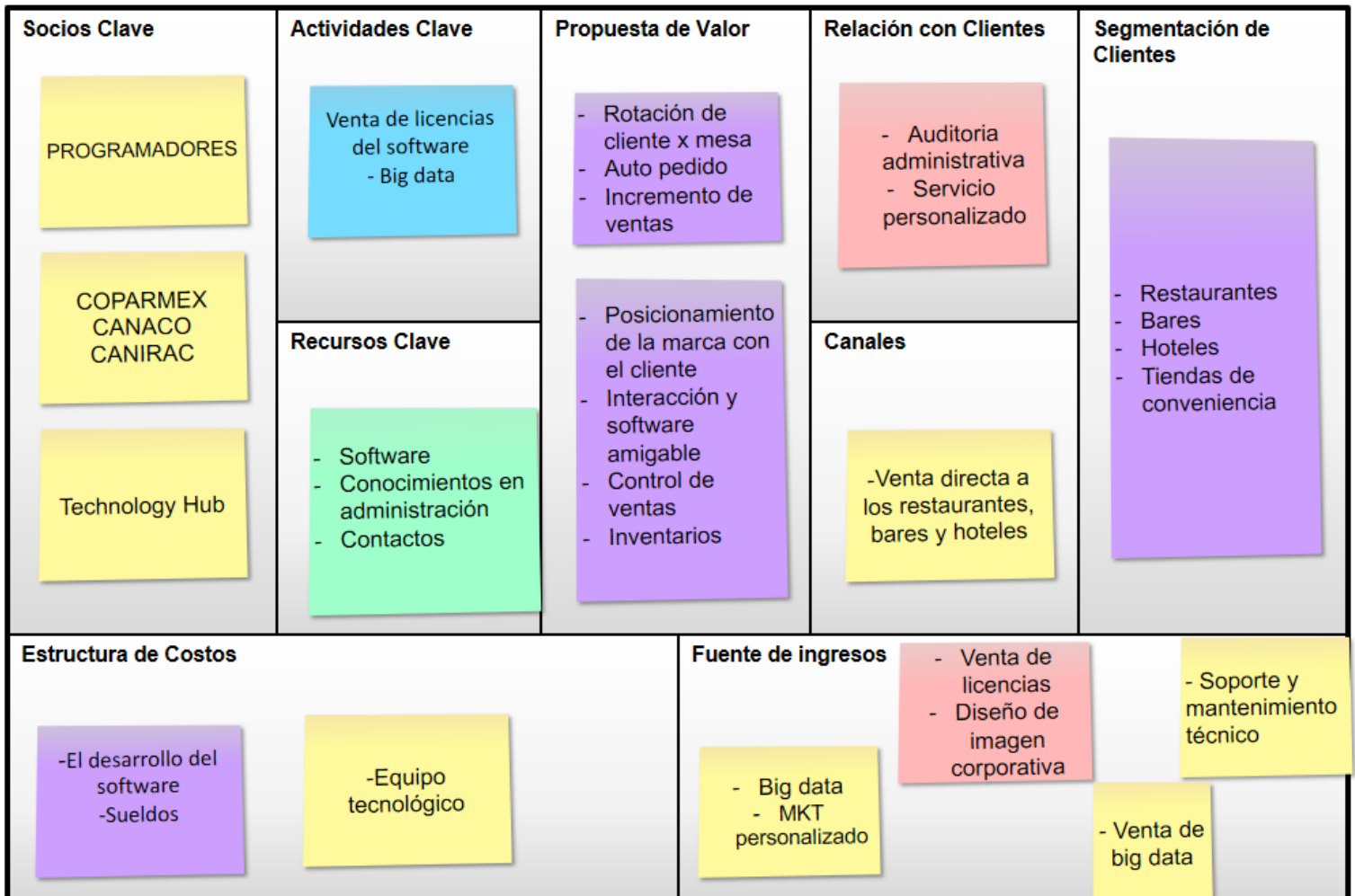
Naturaleza del proyecto

T-menú es un software para la administración del servicio al cliente y el control contable de la empresa. Funciona mediante una tableta electrónica en cada mesa de los establecimientos del giro hotelero/restaurantero, donde se le da facilidad a los consumidores de elegir los servicios, platillos y bebidas para ordenarlos desde su propia mesa.

Business Model Canvas

The Business Model Canvas

TECHNNOVA



Objetivos

El principal objetivo del proyecto es crear una mejora en la calidad del servicio, aumentando por consecuente las ventas en empresas del giro hotelero/restaurantera y reduciendo considerablemente su desperdicio alimenticio mediante el uso del software T-menú.

Dicho lo anterior, la empresa tiene los siguientes objetivos específicos:

Corto Plazo. Posicionar T-menú en los principales restaurantes, bares y hoteles de la ciudad y de igual forma brindar una propuesta diferente e innovadora al servicio al cliente, así como penetrar en el 40% del mercado juarense dentro del primer año de operaciones.

Mediano Plazo. Lograr una expansión introduciendo T-menú en franquicias y en restaurantes que cuenten con varias sucursales en ciudades del país como Guadalajara, Monterrey, Tijuana y la Ciudad de México principalmente, mejorando la calidad del servicio y en los alimentos que se ofrecen conservando el aspecto innovador de T-menú en un lapso de dos a cuatro años.

Largo Plazo. Ser una marca reconocida a nivel nacional e internacional como los pioneros en desarrollo de menús interactivos en el giro hotelero/restaurantera incrementando las ventas, optimizando tiempos y reduciendo desperdicios. Así mismo, también lograr introducirnos en el mercado extranjero mediante la ciudad de El Paso, Texas y colindancias, alcanzando el reconocimiento en un lapso de tiempo de cinco a diez años innovando en el servicio al cliente.

Misión

Somos una empresa juarense dedicada a diseñar y crear softwares y aplicaciones tecnológicas para el mejor funcionamiento y administración de establecimientos del sector restaurantera.

Visión

Ser la empresa tecnológica que revolucione el servicio al cliente en México en el sector hotelero/restaurantera, posicionándonos como los pioneros en desarrollo de software y aplicaciones tecnológicas para el servicio al cliente.

Valores

- Responsabilidad social
- Servicio al cliente
- Calidad
- Innovación

Descripción del problema por atender

Existe una constante disputa en el giro de servicios por atraer y mantener clientes, lo cual provoca una búsqueda de estrategias que les permitan resolver esta situación sin incrementar sus costos. T-menú, es una idea disruptiva que pretende cambiar el formato de restaurant tradicional, por un lugar de entretenimiento e innovación. Resolviendo las problemáticas de:

- **Tiempo.** - El cliente tiene la autonomía de tomar la orden, sin la necesidad del hostigamiento del mesero. Agiliza la operación en el restáurate u hotel. Acelera la rotación de los clientes en la empresa.
- **Servicio.** - El servicio se verá mejorado significativamente, ya que los posibles problemas por errores operativos disminuirán significativamente. Además, la empresa tendrá un mayor acercamiento y conocimiento de sus clientes, pudiéndoles ofrecer beneficios exclusivos a través del marketing directo.
- **Calidad.** - Debido a las características del software, la empresa que lo utilice, podrá mejorar sus estándares de calidad debido a que con él se pueden estandarizar tiempos, ingredientes, porciones, entre otros, evitando directamente el desperdicio.
- **Costos.** - T-menú, provee herramientas para que se tenga un control del inventario en tiempos reales, debido que el administrador sabe al momento la cantidad de platillos que ha vendido, así como los ingredientes que está gastando en cada uno. Otra bondad con la que cuenta dicho software, es que el comensal ordena todo (alimentos, bebidas, platos extras, aderezos, servilletas, popotes, entre otras) desde su Tablet, lo que hace que tenga un control exacto de gastos en el establecimiento.

Dicho lo anterior se puede decir que aquel negocio que utilice T-menú, lo llevaría a ser una empresa más competitiva.

Justificación

Existen en la actualidad un exceso de oferta en las empresas del giro de servicios, que además está muy poco diferenciada (únicamente en el producto y en la atmosfera), observando una constante en lo que es el servicio al cliente. Para el caso Ciudad Juárez, Chihuahua, algunas empresas destacan por una inconstancia en cuanto al servicio al cliente y el buen trato que da el personal del establecimiento a los clientes en todas sus visitas, lo que habla de una necesidad de inversión en capacitación para estandarizarse.

La creación y desarrollo del software T-menú va dirigida a las empresas de este giro, que obtengan una mayor optimización en sus recursos, mejorando los tiempos

de entrega del producto, además de eficiencia en la rotación de clientes por mesa. Esto por consecuente, se ve reflejado en automático en el incremento de sus ventas.

Logros del equipo emprendedor

Formación y experiencia del equipo emprendedor:

Líder del proyecto: Aarón Alejandro Gardea Lechuga

Formación: Licenciatura en Administración de empresas en la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.

Experiencia: Ganador del 3er.Lugar en el certamen regional de emprendedores, en Obregón, Sonora, 19 y 20 de noviembre del 2014, con el proyecto Tech-Service Menu. Vice-Presidente de Capítulos Universitarios de COPARMEX y fundador del capítulo universitario COPARMEX-UACJ, equipo de jóvenes universitarios, con la misión de fomentar y fortalecer una cultura emprendedora y empresarial en Ciudad Juárez, Chihuahua, México, así como miembro activo de la Comisión de Empresarios Jóvenes COPARMEX.

Integrante 2 del equipo: Leonel Rodolfo Rivera Téllez

Formación: Licenciatura en Administración de empresas en la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.

Experiencia: Joven emprendedor ganador del premio municipal de la juventud MAASS 2014, en la categoría actividad productiva, obteniendo el 3er. Lugar en el certamen regional de emprendedores, en Obregón, Sonora, 19 y 20 de noviembre del 2014, con el proyecto Tech-Service Menu. Vicepresidente de la Comisión de Empresarios Jóvenes COPARMEX y fundador del capítulo universitario COPARMEX-UACJ, equipo de jóvenes universitarios, con la misión de fomentar y fortalecer una cultura emprendedora y empresarial en Ciudad Juárez, Chihuahua, México.

TECHNNOVA

Motivación del equipo emprendedor.

El principal motor motivacional del equipo es poder llegar a derivar proyectos de negocios y convertirlos en una realidad, con la firme visión de ser empresarios, ambos integrantes nos hemos visto envueltos en actividades empresariales a muy temprana edad con la inquietud de fortalecer y generar una cultura emprendedora, miembros activos de la Comisión de Empresarios Jóvenes COPARMEX Juárez, tenemos la firme convicción de realizar un cambio y de impactar de manera positiva en la sociedad.

Expectativas del equipo emprendedor.

Participar en el 6to Certamen Emprendedores es una gran oportunidad para impulsar la idea de negocio del menú interactivo y poder convertirlo en una realidad como una empresa solida financiera y socialmente responsable. Así mismo, agradeciendo la gran oportunidad que el FESE-ANUIES nos otorga como jóvenes emprendedores nos motiva a competir y a ofrecer lo mejor de nosotros, el simple hecho de desarrollar e ir perfeccionando nuestro plan de negocios nos llena de dicha porque de tanto soñar se puede volver una realidad teniendo firmemente nuestra meta como equipo.

Mercadotecnia

Descripción del mercado.

El mercado meta que se pretende alcanzar es el hotelero/restauranero, ofreciéndoles T-menú para su servicio al cliente en la cual puedan tener acceso rápido a las instalaciones de los restaurantes y los hoteles para ordenar de una manera interactiva y fácil para el usuario. El nicho de mercado está muy competido en la actualidad, es por ello que al ofrecer la aplicación podría ingresar a un océano azul, debido a que ningún restaurante, hotel, bar e incluso una tienda de conveniencia del país, cuenta con una aplicación interactiva de servicio al cliente, dándole un valor agregado y una ventaja innovadora competitiva para atraer un mayor segmento de clientes.

Se planea introducirse en Ciudad Juárez, Chihuahua para ver los resultados pertinentes siendo esta un punto estratégico, debido a su localización en donde colinda con El Paso, Texas, ciudad vecina donde también se pretende introducirse al mercado norteamericano. El objetivo primordial es impactar en las franquicias que han tenido un gran éxito en México, con el fin de insertar T-menú en ciudades del centro y sur del país en un lapso no mayor a los dos años.

Como ventaja competitiva principal, se tiene el factor innovación, es decir que la aplicación no existe en el mercado mexicano. Además, actualmente el tiempo, la

calidad, el servicio y los costos se han convertido en parte de la vida cotidiana de las personas, llevando a las organizaciones a crear y desarrollar tecnologías que satisfagan los anteriormente mencionados. El acelerado ritmo de vida, genera nuevas tendencias en la demanda de los consumidores y obliga a las empresas a estar en constante innovación para solucionar dichas exigencias. No siendo excluido de dicho fenómeno los sectores restaurantero y hotelero, a nivel mundial, quienes compiten en un mercado saturado y sobre explotado.

Competidores directos / indirectos

En la actualidad existen muy pocas empresas a nivel nacional e internacional que se relacionen con este tipo de producto:

- E-menu International
- Soft Restaurant
- E-menu world

Teniendo como principal competidor a Soft Restaurant, siendo este únicamente un sistema de administración para negocio, destacando nuestro producto como más innovador por el servicio ofrecido de ordenar desde la mesa, dándonos una gran ventaja competitiva en México, ya que, en investigaciones previas, se ha llegado a la conclusión de que este tipo de tecnología aun no sale al mercado en nuestro país, lo cual nos convierte en los pioneros en este servicio con la oportunidad de explotar este mercado en un 100%.

Oferta Turística

Se muestra el potencial turístico (Tabla 4.1) de la localidad con aquellos factores de atracción propios de la zona. Teniendo como principal objetivo el sector restaurantero.

TECHNNOVA

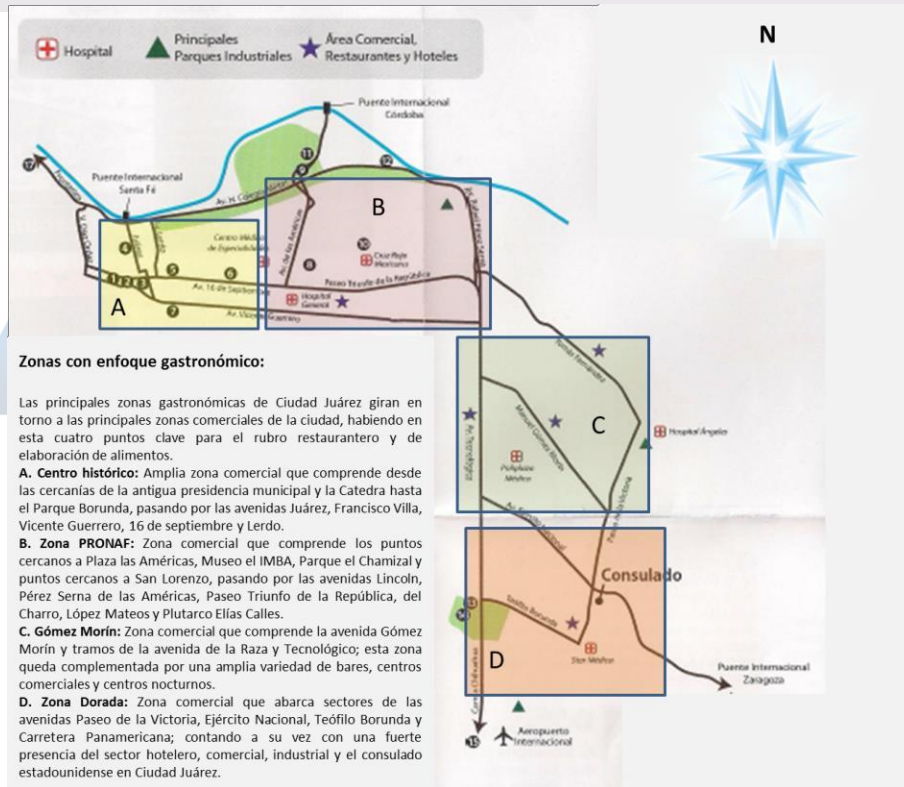
Tabla 4.1 Potencial turístico de CJS

Empresas e Instituciones	Cantidad	Observaciones
Oferta de restaurantes	240	INEGI: 1614, con todo local que vende comida.
Museos	5	Municipales, privados, estatales y federales.
Centros Comerciales	8	Considerados por el PECH por el Gobierno del Estado, como de perfil turístico.
Bares	203	Según el INEGI en el 2011.
Agencias de viajes	14	INEGI: 77, tomando en cuenta todo establecimiento que vende boletos para transporte fuera de la ciudad.
Recintos	7	
Transportadoras turísticas	10	
Casinos	7	Centros de apuestas a través de máquinas tragamonedas.
TOTAL	648	

Fuente: Elaboración propia con base a Sinergia (2010: 59) e INEGI (2011)

El sector restaurantero, durante la primera mitad de 2013 ha sido uno de los más activos, iniciando operaciones con negocios en la ciudad, los cuales están compitiendo en calidad, buen servicio y creatividad para beneficio de los consumidores juarenses. La reactivación de este sector se ha dado principalmente en los corredores comerciales y avenidas de Ciudad Juárez, en los que se oferta una variedad de platillos de distintas especialidades. Los restaurantes junto con los bares, centros nocturnos (*antros*) y de diversión figuraron en el 2012 entre los primeros lugares de mayor florecimiento y creación de empleos, después de que la ciudad mostró signos de recuperación económica y avances en seguridad.

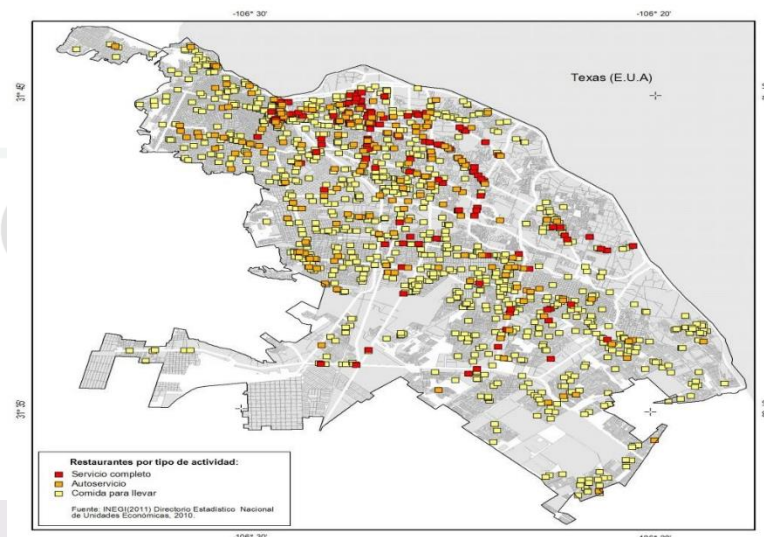
Figura 4.1 Rutas Gastronómicas potenciales en Ciudad Juárez



Fuente: Elaboración propia con base a Guía Turística de Ciudad Juárez de la *Dirección de Turismo del Municipio de Juárez* 2010-2013.

La Figura 4.2 muestra los 1,614 establecimientos de comida que se encuentran en la ciudad, destacando que la información se obtuvo del directorio nacional de unidades económicas del INEGI (2011), misma que contempla todo tipo de local que comercialice con alimentos, véase lista de restaurantes y bares en Anexo 1.

Figura 4.2 Localización geográfica de Restaurantes en CJS por tipo de actividad



Dicho lo anterior, se tiene un mercado muy amplio el cual puede ser atacado, iniciando con mínimo 240 restaurantes potenciales a clientes dentro del municipio de Juárez, Chihuahua.



Organización

Objetivos.

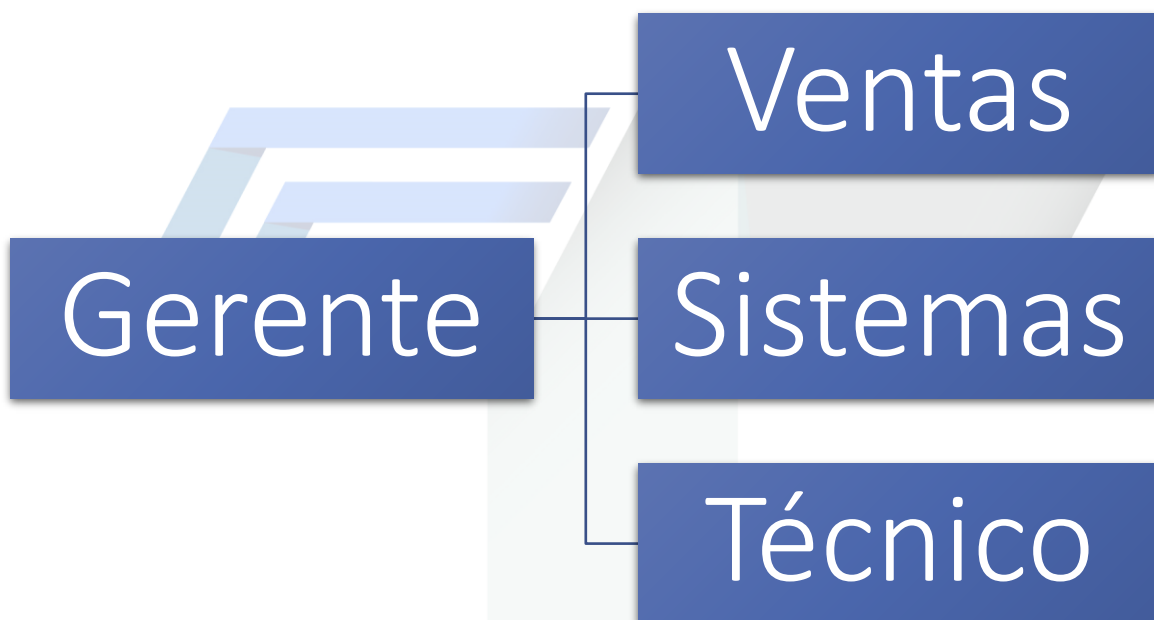
Corto Plazo. Tener personal capacitado que brinde una propuesta innovadora en el servicio al cliente buscando colocarse dentro del primer año como la empresa pionera en desarrollar aplicaciones de mejora para el servicio al cliente brindando mejores opciones a los negocios del giro restaurantero de distinguirse de sus competidores obteniendo una mejor satisfacción al cliente final.

Mediano Plazo. Expandirse a las principales ciudades del país como lo son Guadalajara, Monterrey, Tijuana y la Ciudad de México, por mencionar algunas, mejorando la calidad del servicio, así como poseer gran reconocimiento y posicionamiento en el ramo con tecnología de vanguardia.

Largo Plazo. Ser reconocidos nacional e internacionalmente por la innovación del servicio al cliente en cuanto a la creación y utilización de aplicaciones de tecnológicas. Introducirnos en el mercado extranjero mediante la ciudad de El Paso, Texas y colindancias.

TECHNNOVA

Organigrama



La estructura organizacional estaría conformada por un administrador el cual llevara el control de los registros de ventas, pago de nómina y supervisión de los resultados, encargándose de tres departamentos, los cuales serían: ventas, técnicos y sistemas.

El departamento de ventas buscaría colocar la aplicación tecnológica de servicio al cliente en los establecimientos restauranteros. En operaciones se realizaría la instalación de la aplicación integrándola como el software principal del restaurante para llevar a cabo el control de inventarios y registro de la contabilidad.

En sistemas desarrollarían la aplicación y le realizarían innovaciones, además de llevar a cabo el mantenimiento en línea, estando pendiente de que funcione correctamente. Además, se integraría el servicio de marketing personalizado obteniendo una base de datos de los usuarios de los establecimientos para hacerles llegar promociones y publicidad.

Para iniciar operaciones en TECHNNOVA se requiere contar con una plantilla de 4 empleados (como se muestra en la Tabla 1), para poder operar de manera funcional el negocio, teniendo una nómina total mensual a pagar de \$36,000 pesos.

Tabla 1. Nómina de empleados en TECHNNOVA

Tabla de Nomina			
	# Trabajadores	Sueldo Mensual	Sub-Total
Administrador	1	10,000	10,000
Programadores	1	10,000	10,000
Técnico	1	8,000	8,000
Vendedor	1	8,000	8,000
		Nómina Mensual	\$ 36,000

Reclutamiento de Personal

El personal será reclutado mediante anuncios en redes sociales para generar interacción previa con los prospectos obteniendo buen alcance, detallando específicamente el perfil de puestos que se requiere para formar parte de TECHNNOVA utilizando también plataformas innovadoras como lo son LinkedIn, estando a la vanguardia de la tecnología reclutando a personal que tengan mente creativa.

Brindando oportunidades de crecimiento y de desarrollarse como técnicos y expertos en el marketing personalizando obteniendo mayores beneficios que los de un empleado común, brindándoles la motivación y oportunidad de crecimiento en la empresa.

Selección del Personal

El administrador se encargará de seleccionar al personal, basándose en el perfil de puestos, todo personal de TECHNNOVA debe ser creativo, innovador, emprendedor, ya que se pretende ser una empresa que siempre busque innovación en cuanto a servicio al cliente desarrollando mejores aplicaciones y brindándoles mejores herramientas a los restaurantes y bares para que logren distinguirse de su competencia.

Producción

TECHNNOVA

Objetivos

Corto Plazo. El objetivo a corto plazo es posicionar T-menú en los principales restaurantes y bares en Ciudad Juárez, Chihuahua, México en su primer año. Desarrollando, creando e instalando con la imagen corporativa del establecimiento. Todo esto brindando un servicio innovador y de calidad para sus clientes finales, obteniendo la satisfacción.

Mediano Plazo. Posicionarnos primeramente en Ciudad Juárez por nuestra calidad, servicio e innovación y colocar la aplicación tecnológica de servicio al cliente en franquicias nacionales e internacionales logrando una expansión en sucursales, de acuerdo con el aumento de las ventas, y lograr expandirse en las principales ciudades del país, como lo son; Guadalajara, Monterrey, Tijuana y la Ciudad de México, con franquicias en las cuales tengan el software principal del establecimiento en control de inventarios y la administración en un lapso de dos a cuatro años comparadas con el primero.

Largo Plazo. Ser reconocidos nacional e internacionalmente por la calidad, eficiencia e innovación del servicio al cliente con la creación de softwares y aplicaciones tecnológicas introduciéndonos en el mercado extranjero mediante la ciudad de El Paso, Texas y colindancias, gracias a ello nuestras ventas se incrementarán notoriamente después de los cinco a diez años.

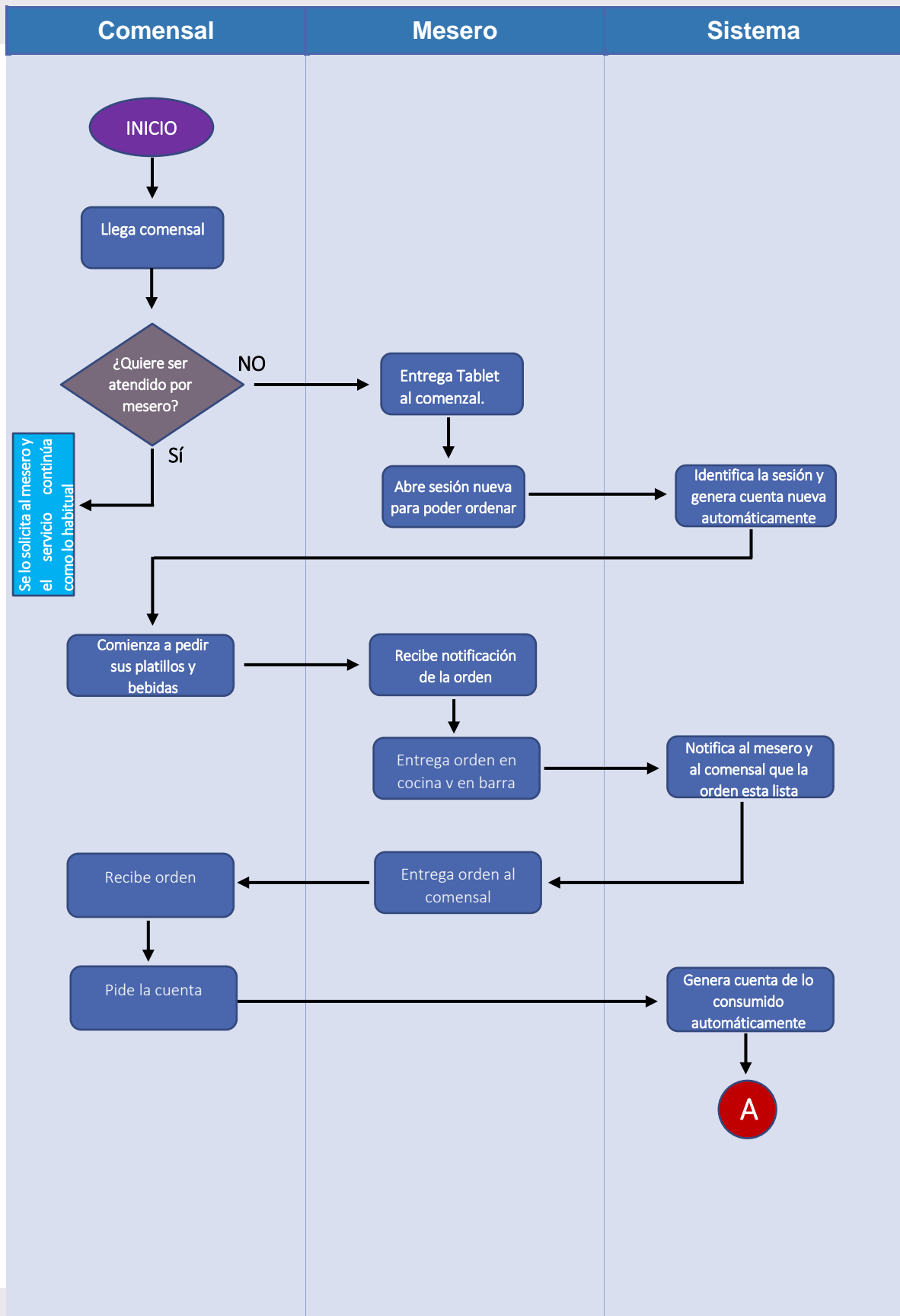
Especificaciones del producto o servicio

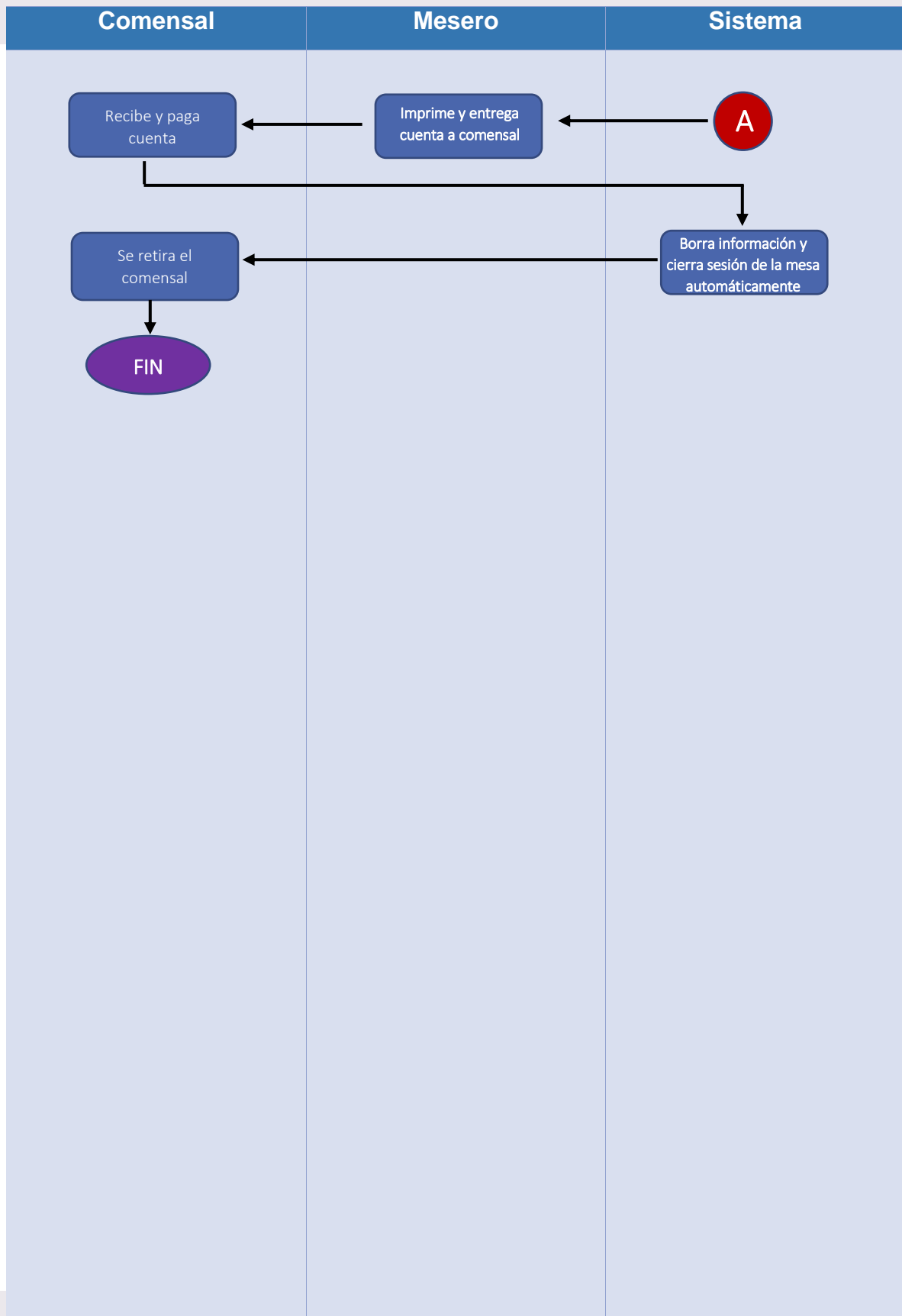
TECHNNOVA contara con tres magnificas estrategias con las cuales se pretende acaparar el mercado juarense:

- Un servicio innovador mediante menús electrónicos para que el cliente final haga su orden desde la comodidad de su mesa, verificando que pague únicamente lo que consume y además ayuda a llevar un mejor control de inventarios en el negocio.
- Al contratar los servicios de la empresa, viene incluida una auditoria administrativa, en la cual se checan todos los puntos fuertes y débiles del negocio para saber cómo adecuar el servicio al establecimiento haciendo este más efectivo.
- Alusivo a lo anterior, también se hará y manejará una base de datos de todos los clientes, y con ello manejar el marketing personalizado a los comensales incrementando las ventas de nuestros clientes y la satisfacción de los suyos.

Descripción del proceso de producción o prestación del servicio

El proceso del servicio inicia desde el momento en que el cliente entra al establecimiento, es en ese momento cuando un mesero le pregunta en que área desea estar para así canalizarlo a la misma. Una vez que el cliente está en el área que decida, se toma la orden con un iPad, misma orden que se enviará vía Wi-Fi a la cocina, ahorrando tiempos. Una vez recibida la orden en la cocina se procede a preparar los alimentos del cliente, durante ese proceso se va controlando el inventario de la cocina por medio de los iPads. Después de que la orden este lista se le enviara una señal al mesero correspondiente para indicar que los platillos están listos. Se lleva la orden a la mesa para que el cliente consuma su platillo y finalmente se lleve la cuenta a la mesa.

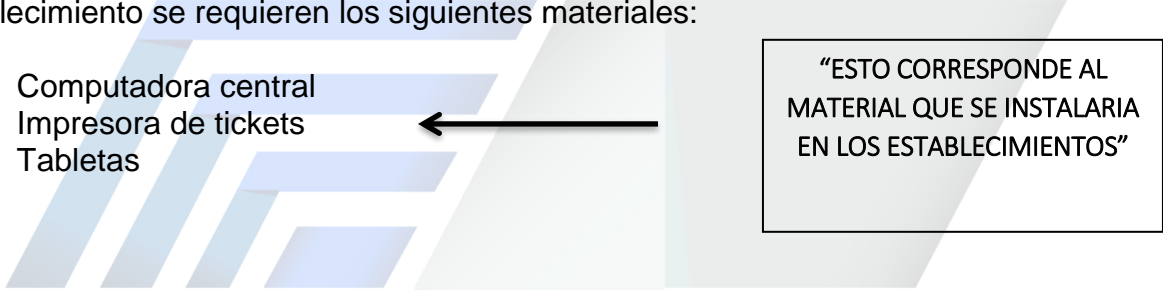




Equipo e Instalaciones

Para instalar un servicio completo el cual de un buen funcionamiento óptimo a un establecimiento se requieren los siguientes materiales:

- Computadora central
- Impresora de tickets
- Tablet



“ESTO CORRESPONDE AL MATERIAL QUE SE INSTALARIA EN LOS ESTABLECIMIENTOS”

En cuanto al material requerido para dar mantenimiento a dichas instalaciones, se necesita:

- Computadora central
- Dos laptops

Ya que todo el servicio se hace vía internet.

Identificación de proveedores

Los principales proveedores para el abastecimiento de las tabletas electrónicas, cableado y componentes para el desarrollo e instalación de la aplicación tecnológica de servicio al cliente de la empresa T-menú son los siguientes debido a su garantía en servicio y calidad en productos:

- Best Buy
- COSTCO
- Primos Systems
- MISCELEC

Manejo de Inventarios

El inventario se administrará por medio del software encriptado en la computadora central ubicada en la oficina principal del administrador del establecimiento teniendo el control de los registros de las ventas efectuadas diarias, mensuales y obteniendo las anuales llevando un sistema de contabilidad para el pago de impuestos y nómina. Además, se llevará un control minucioso del inventario del restaurante o bar funcionando con la herramienta entrada y salidas. El cliente desde su tableta electrónica instalada en cada mesa realizará su pedido, y los ingredientes del platillo o bebida se descontarán del inventario principal del establecimiento, llevando así el control de lo que entra y sale comprando solo lo necesario, optimizando los recursos del negocio, debido a que cada compra y pedido realizados se descontara del inventario existente automáticamente.

Marco Legal

Constitución de la Empresa

La reforma a la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM), que permitirá crear empresas en un día y sin costo, entrará en vigor el próximo jueves 15 de septiembre, destacó la Asociación de Emprendedores de México (ASEM).

Esto obedece a la incorporación de la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS) como nueva especie de Sociedad Mercantil y con el fin de promover la formalización de las empresas. La asociación explicó que por el momento esta especie de sociedad mercantil establece un límite de ingresos anuales de cinco millones de pesos, y en caso de rebasar, deberá transformarse en otro régimen contemplado en la LGSM, en los términos de su artículo 263.

El pasado 14 de marzo se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el decreto por el que se reformaron y adicionaron diversas disposiciones de la Ley General de Sociedades Mercantiles, con el que se permite la constitución de empresas mediante un nuevo régimen societario.

Este se denomina Sociedad por Acciones Simplificada, a través de un sistema electrónico, sin costo y en 24 horas.

Por lo tanto, la constitución de la empresa sería **TECHNNOVA, S.A.S...**

Régimen Fiscal

El régimen fiscal con el que se va a registrar la empresa será como Persona Moral. Constituyéndose como Incorporación de la Sociedad por Acciones Simplificadas. Como jóvenes emprendedores de COPARMEX se tiene el conocimiento y los valores de estar constituidos legalmente para el pago de impuestos que benefician a nuestro país, teniendo un impacto positivo para la sociedad mexicana.

Propiedad Intelectual

El trámite de la propiedad intelectual se está llevando a cabo con apoyo de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez con el instituto mexicano de la propiedad intelectual, como propiedad intelectual de derecho de autor por ser una aplicación tecnológica, aún está en proceso junto con la imagen corporativa, marca, logotipo y slogan.

Costos

El desarrollo del software implica el involucramiento de programadores especializados en diseño y creación de programas computacionales. A continuación, se anexan los costos que implican el desarrollo del software T-menú con las siguientes especificaciones:

Detalles del software:

- **Mesas y consumos**
\$13,600.00
 - Controla la ocupación de tus mesas fácilmente.
 - Adiciona rápidamente los consumos más comunes.
 - Imprime comandas y controles de mesa.
- **Aplicación móvil**
\$10,700.00
 - Adiciona con tabletas y optimiza el servicio.
 - Permite a tus clientes generar pedidos desde sus celulares.
 - Permite a tus clientes pagar desde la mesa con tarjetas de débito/crédito.
- **Gestión de reservas**
\$4,500.00
 - Agenda tus reservas con datos de clientes.
 - Carga tus reservas desde cualquier lugar.
 - Confirmación por SMS
- **Registro de ventas e indicadores**
\$4,500.00
 - Controla tus ventas por fechas o rangos, cliente o medios de pago.
 - Analiza indicadores de volumen, ticket promedio y totales.

- Maneja cuentas corrientes y arqueos de caja.
- Exporta listados en formato Excel.

- **Base de datos de productos, precios y control de stock**
\$8,400.00
 - Administra tus productos y ordénalos por categorías con facilidad.
 - Genera un listado de ingredientes que compongan recetas.
 - Lleva un preciso control de stock.

- **Tablet recomendada**
\$1,177.00
 - ACER B1-750-16JM , Intel, 1 GB, Android, 17.78 cm (7 pulgadas)
 - Resolución de la pantalla 1280 x 800 Pixeles

- **Router**
\$2,200.00
 - Nighthawk AC1900 Wi-Fi Router with VDSL/ADSL Modem – Black

- **Servidor**
\$3,200.00
-

Total
\$48,277.00

El costo total del software es de \$48,277 pesos, y el modelo de negocio sería la venta de licencias a clientes como restaurantes, bares, antros y hoteles para colocar el software T-menú en punto de venta en sus establecimientos.

TECHNNOVA

Modelo de negocio

El modelo de negocio de T-menú gira entorno a la venta de licencias del software a los restaurantes y bares ofreciendo los paquetes como se muestran en la Tabla 2:

Tabla 2. Paquetes de venta de Technnova

Básico	RiverGarden	Premium
Incluye: -5 tabletas -Router -Servidor -Instalación. -1 año de mantenimiento.	Incluye: -10 tabletas -Router -Servidor -Instalación. -1 año de mantenimiento. -Diseño de página web.	Incluye: -15 tabletas -Router -Servidor -Instalación. -1 año de mantenimiento. -Diseño de página web. -Servicio de marketing directo a sus clientes por un año.
\$ 35,000 pesos	\$49,415.81 pesos	\$58,298.81 pesos

Derivará con una vertiente interesante después de la venta de la aplicación a la creación y manejo de la publicidad del restaurante o bar utilizando el servicio de marketing directo obteniendo un ingreso adicional

TECHNNOVA

Fuentes de ingreso

La principal fuente de ingresos para iniciar con el proyecto se basa específicamente en la obtención del premio en el 6TO. CERTAMEN EMPRENDEDORES FESE-ANUIES 2016, ya que los primeros lugares ayudarían a cubrir los gastos del desarrollo completo del software, siendo la inversión inicial que requerimos para emprender.

El crédito joven también es una gran oportunidad para nosotros como emprendedores debido a que son fuentes de financiamiento accesibles para poder iniciar el negocio y así poder crear la empresa socialmente responsable TECHNNOVA, dedicada al diseño y creación de aplicaciones y softwares tecnológicos que mejoren el servicio al cliente en el giro de servicios.

Ingresos Esperados

El modelo de negocio se enfoca en la venta de licencias del software de servicio al cliente, ya que se desglosan los costos del router, el servidor y las tabletas del costo total del software que es de \$41,700 pesos.

Cada negocio al que se le instale el software requiere de estos 3 componentes independientes para su funcionalidad, por lo tanto, se costea y se proyecta una venta de 36 licencias el primer año como se muestra en la tabla.

Presupuesto de compra de materiales para el desarrollo del software.

Presupuesto de Compra de Materiales			
	Router	Servidor	Tableta Electrónica
Requerimientos de Producción	36	36	180
Inventario Inicial	0	0	0
Inventario Final Deseado	0	0	0
Unidades a Comprar	36	36	180
Precio por unidad	\$2,200	\$3,200	\$1,177
Total por producto	\$79,200	\$115,200	\$211,788
Total del Presupuesto de Compra de M.P.	\$406,188		

Esto genera un presupuesto de compra de materiales de \$406,188 pesos el primer año.

Proyección anual

Las proyecciones de los ingresos de venta se calculan de acuerdo a la duración de 3 años de un crédito. Los resultados se obtienen considerando un crecimiento del 30% anual debido a que en los restaurantes la TREMA (tasa de rendimiento mínima atractiva) tiende a crecer muy rápidamente en los negocios del giro restaurantero, respetando el mismo precio para la proyección en un escenario moderado positivo.

Estado de posición financiera de TECHNNOVA.

TECHNNOVA, S.A.S.								
Estado de Posición Financiera								
(Moneda Nacional)								
	Apertura al 1 de Enero		al 31 de Diciembre		al 31 de Diciembre		al 31 de Diciembre	
	2017		2017		2018		2019	
•ACTIVO								
CIRCULANTE								
Bancos	\$180,000		\$220,812		\$620,734		\$1,176,589	
Cientes			378,000		493,500		609,000	
Inv. Materia Prima			0		0		0	
Inv. Producto Terminado			0		0		0	
				\$598,812		\$1,114,234		\$1,785,589
NO CIRCULANTE								
Eq. Computo	20,000		20,000		20,000		20,000	
Dep. Eq. Computo			(6,000)		(12,000)		(18,000)	
Software T-Menu	41,700		41,700		41,700		41,700	
Amort. Software T-Menu			(4,170)		(8,340)		(12,510)	
		61,700		51,530		41,360		31,190
Derechos de Autor	\$4,500		\$4,500		\$4,500		\$4,500	
Amort. Derechos de Autor			(450)		(900)		(1,350)	
		4,500		4,050		3,600		3,150
TOTAL ACTIVO	\$246,200		\$654,392		\$1,159,194		\$1,819,929	
•PASIVO								
CIRCULANTE								
Proveedores			\$0		\$0		\$0	
Impuestos x Pagar			163,277		267,232		371,186	
				\$163,277		\$267,232		\$371,186
•CAPITAL CONTABLE								
CAPITAL CONTRIBUIDO								
Capital Social	\$246,200		\$246,200		\$246,200		\$246,200	
CAPITAL GANADO								
Utilidades Acumuladas					244,915		645,763	
Utilidad del Ejercicio			244,915		400,847		556,780	
				491,115		891,963		1,448,742
TOTAL PASIVO + CAPITAL C.	\$246,200		\$654,392		\$1,159,194		\$1,819,929	
ROI 44%								

Como se muestra en la proyección se tiene un ROI (Tasa de Retorno de Inversión) del 44% teniendo un buen flujo del retorno de la inversión realizada.

Estado de Resultados

TECHNNOVA muestra que tiene capacidad para hacerle frente a sus gastos ya que sus utilidades netas son positivas y supera a sus gastos de venta, impuestos, etc., demostrando ser una empresa rentable (ver anexo).

Estado de Resultados Proyectado sin Financiamiento del 1 de enero al 31 de diciembre del 2017

TECHNNOVA, S.A.S. Estado de Resultados (Moneda Nacional)								
	Apertura al 1 de Enero 2017		al 31 de Diciembre 2017		al 31 de Diciembre 2018		al 31 de Diciembre 2019	
	No Aplica			Relación con Vtas.		Relación con Vtas.		Relación con Vtas.
Ventas Netas	0	100%	\$ 1,260,000	100.00%	\$ 1,645,000	100.00%	\$ 2,030,000	100.00%
Costo de Ventas	0	0%	622,188	49.38%	746,301	45.37%	870,414	42.88%
Utilidad Bruta	0	0%	\$ 637,812	50.62%	\$ 898,699	54.63%	\$ 1,159,586	57.12%
Gastos de Operación	0	0%	229,620	18.22%	230,620	14.02%	231,620	11.41%
Utilidad Antes de Impuestos	0	0%	\$ 408,192	32.40%	\$ 668,079	40.61%	\$ 927,966	45.71%
PTU (10%)	0	0%	40,819	3.24%	66,808	4.06%	92,797	4.57%
ISR (30%)	0	0%	122,458	9.72%	200,424	12.18%	278,390	13.71%
Utilidad Neta del Ejercicio	0	0%	\$ 244,915	19.44%	\$ 400,847	24.37%	\$ 556,780	27.43%

En el primer año se obtendría una utilidad neta de \$244,915 pesos y para el año 2018 incrementaría a \$400,847 pesos alcanzando un incremento del 24.37% en utilidades convirtiéndonos en no solo un negocio rentable, sino una empresa atractiva para inversionistas.

Punto de Equilibrio

Calculando el punto de equilibrio utilizando el precio de venta del paquete básico \$35,000 pesos, nos proyecta que vendiendo 13 unidades estaríamos en alcanzando el punto de equilibrio con unas ventas de \$453,615 pesos, con un costo unitario de \$17,283 pesos.

Calculo del Punto de Equilibrio			
	AÑO		
	2017	2018	2019
Precio Venta	35,000	35,000	35,000
Costo Unitario	17,283	15,879	15,007
Gastos Fijos	229,620	230,620	231,620
Pto. Equilibrio Unidades	13	12	12
Ventas de Equilibrio	\$ 453,615	\$ 422,132	\$ 405,480

Presupuesto maestro del año 2017.

TECHNNOVA, S.A.S.
"Presupuesto Maestro Ejercicio: 2017"

Presupuesto de Ventas			
	Unidades	Precio de Venta	Presupuesto de Ventas
Basico T-Menú	36	\$35,000.00	\$1,260,000.00
		<i>Presupuesto de Ventas</i>	\$1,260,000.00

Presupuesto de Producción				
	Ventas	Inv. Inicial	Inv. Final	Producción
Basico T-Menú	36	0	0	36
			<i>Producción Requerida</i>	36

Presupuesto de Requerimientos de Producción Paquete Basico T-Menú				
	Unidades a Producir	Router	Servidor	Tableta Electronica
Basico T-Menú	36	36	36	180
	Costo Unitario	\$2,200.00	\$3,200.00	\$1,176.60
	Subtotal	\$79,200	\$115,200	\$211,788
	Total del Presupuesto de M.P.			\$406,188

Presupuesto de Compra de Materiales				
		Router	Servidor	Tableta Electronica
	Requerimientos de Producción	36	36	180
	Inventario Inicial	0	0	0
	Inventario Final Deseado	0	0	0
	Unidades a Comprar	36	36	180
	Precio por unidad	\$2,200	\$3,200	\$1,177
	Total por producto	\$79,200	\$115,200	\$211,788
	Total del Presupuesto de Compra de M.P.			\$406,188

Presupuesto de Mano de Obra Directa 2017	
	Basico T-Menú
Requerimiento de producción	36
Horas Requeridas x Paquete Basico T-	5
Total Horas Requeridas	180
Costo por hora:	\$50
Total presupuesto MOD	\$9,000

Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación	
CIF del 2016	\$207,000
HRS Requeridas	180
Cuota x Hr de CIF	\$1,150.00

Nota: Los CIF se prorratean en base a las Horas de Mano de Obra directa empleadas en la producción de cada sensor.

Presupuesto de Gastos de Operación 2017	
Concepto	Costo
Salario Dpto. Administracion	\$120,000
Papeleria y Útiles	\$3,000
Depreciaciones	\$6,000
Amortizaciones	\$4,620
Sueldos Dpto. Ventas	\$96,000
Gastos Totales	\$229,620

Presupuesto de Inventario Finales de Materiales			
	Unidades	Costo Unitario	Total
Router	0	\$2,200	\$0
Servidor	0	\$3,200	\$0
Tableta Electronica	0	\$1,177	\$0
	0	\$0	\$0
Presupuesto de Inv. Final de Materia Prima			\$0

Presupuesto de Costo de Paquete Basico T-Menú			
Materiales	Cantidad x Cada Paquete	Costo Unitario	Costo Total
Router	1	\$2,200.00	\$2,200.00
Servidor	1	\$3,200.00	\$3,200.00
Tableta Electronica	5	\$1,176.60	\$5,883.00
		\$0.00	\$0.00
		Materia Prima	\$11,283.00
		Mano de Obra Directa	\$250.00
		Costos Indirectos de Fabricación	\$5,750.00
		Costo de cada Paquete	\$17,283.00

Presupuesto de Inv. Final de Prod. Terminados	
Inv. Final de Prod. Terminado	0
Costo x Paquete Basico T-Menú	\$17,283.00
Total	\$0.00
Inv. Final de Prod. Terminados	\$0.00

Presupuesto de Costo de Ventas 2017	
Inv. Inicial MP	
Compras	\$406,188
Inv. Final MP	\$0
MP Consumida	\$406,188
MOD	\$9,000
CIF	\$207,000
Costo de Producción	\$622,188
Inv. Inicial Prod. Term	\$0
Inv. Final Prod. Term	\$0
COSTO DE VENTAS	\$622,188

Presupuesto de Efectivo 2017			
Entradas de Efectivo		Salidas de Efectivo	
Saldo Inicial de Efectivo	\$180,000	Compras de Materia Prima 100%	406,188
(+) Clientes	0	Mano de Obra Directa	9,000
(+) 70% de las Ventas	882,000	Costos Indirectos de Fabricación (CIF)	207,000
Total entradas	\$1,062,000	Gastos Operativos	219,000
		Impuestos x Pagar	0
		Total salidas	\$841,188
Total entradas de efectivo	\$1,062,000		
Total salidas de efectivo	\$841,188		
Saldo Final de Efectivo	\$220,812		

CONCLUSIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos en las operaciones en el estado financiero, la empresa muestra tener la capacidad de iniciar operaciones y funcionar durante los próximos tres años ya que los movimientos económicos demuestran tener capacidad de pago ante sus obligaciones como se muestra en el estado de resultados donde sus ingresos superan a sus costos y la utilidad neta es positiva.

Como se muestra en los presupuestos maestros de los años 2017, 2018 y 2019, en el primer año se muestra una entrada de dinero por la cantidad de \$ \$1, 062,000 pesos con una salida por \$841,188 pesos proyectando un saldo final de efectivo de \$220,812.

En el 2018 se proyecta en el presupuesto maestro el saldo final de efectivo por la cantidad de \$620,734, teniendo entradas de dinero por las ventas en efectivo y el 30% en crédito de los clientes obteniendo un total de \$1, 750,312 y la salida de efectivo de \$1, 129,578 por compra de materia prima, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación, gastos operativos e impuestos.

En el 2019, último año proyectado en el estado financiero, se muestra un total de entradas en efectivo por \$2,535,234, generando un gasto de efectivo de \$1,358,646 proyectando un saldo final de efectivo de \$1,176,589, con un incremento anual del 30%.

Con base al estado financiero desglosando los costos, gastos, ventas y pago de impuestos, se muestra que TECHNNOVA es una empresa viable, sólida financieramente y atractiva para inversionistas, créditos bancarios y concursos para emprendedores, ya que es una empresa innovadora y socialmente responsable, con la firme misión de diseñar y crear softwares sofisticados que mejoren el servicio al usuario y capturen una Big Data para la venta directa a nuestros clientes para ofrecer un servicio exclusivo personalizado en sus negocios.