

PLAN DE NEGOCIOS

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

**NOMBRE DEL EMPRENDEDOR: ANA PAOLA
MÉNDEZ BOYZO**

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: FASTPARK

RESUMEN EJECUTIVO

❖ Descripción del proyecto de emprendimiento

FASTPARK es una aplicación creada con el ideal de crear una mayor eficiencia al momento de que el usuario quiera estacionar su automóvil en las zonas designadas por el gobierno de la Ciudad de México con el programa implementado por ecoParq, el cual tiene como finalidad mejorar la movilidad urbana y recuperar el espacio público, mediante el ordenamiento del estacionamiento en la vía pública a través de la instalación de parquímetros.

Sin embargo, nuestra aplicación busca acortar el tiempo que el usuario ocupa para hacer uso de parquímetros y reducir los costos que tiene tanto el usuario como ecoParq y la administración pública.

Nuestra app propone reducir una gran cantidad de multas al momento de evitar que el conductor baje de su automóvil y corra riesgo alguno de ser acreedor a una multa.

FASTPARK ofrece a través de una aplicación realizar pagos seguros, efectivos y confiables, funciona mediante la descarga de la aplicación y creación de una cuenta de usuario, donde se vinculara la placa y tarjeta de crédito, todo es posible desde el teléfono, además también puede solicitar un cajón disponible.

❖ Carácter innovador del proyecto:

Mediante las tecnologías de la información aplicadas en este proyecto podemos mencionar que lo innovador: es la nueva metodología de pagar el uso de un parquímetro, la seguridad y la capacidad de almacenamiento de datos.

❖ Identificación de mercado y sus posibilidades de crecimiento

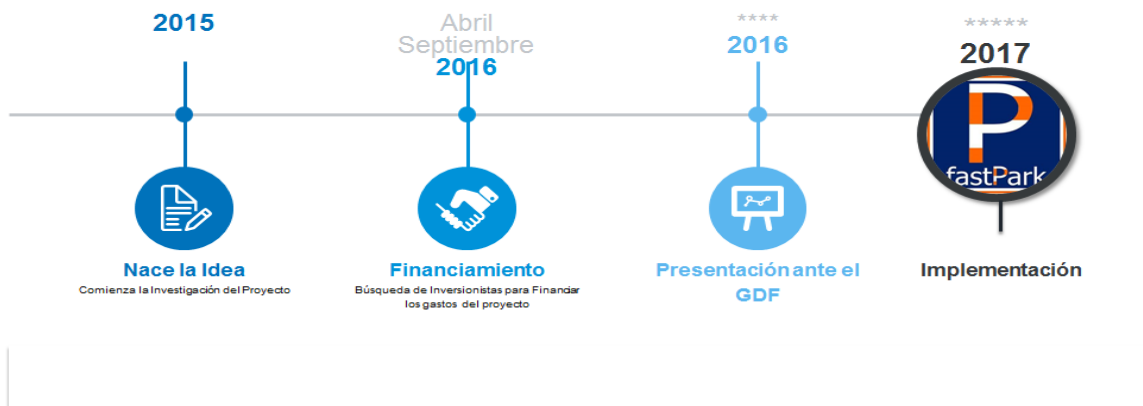
“Actualmente en el país y sobre todo en la ciudad de México el 70% de los ciudadanos usan transporte público, bicicleta o camina, y el 30 por ciento automóvil particular, pero éste ocupa 85 por ciento del espacio vial, según el Diagnóstico de Movilidad elaborado por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). “ Consideramos que el 85 por ciento que ocupa el espacio público se ha enfrentado a la problemática de la forma de pagar su parquímetro. La mayoría de los usuarios de los parquímetros son gente con una tendencia a ritmo de vida muy activo, por lo cual pueden usar hasta dos veces al día el parquímetro en distintos lugares.

❖ El impacto económico de FASTPARK

El impacto económico del proyecto al cliente le garantiza una maximización de utilidades más del 80% y al usuario un ahorro de más del 50%, aunado su mejoramiento en calidad de vida.

❖ Planeación del proyecto

El estatus Actual del Proyecto.



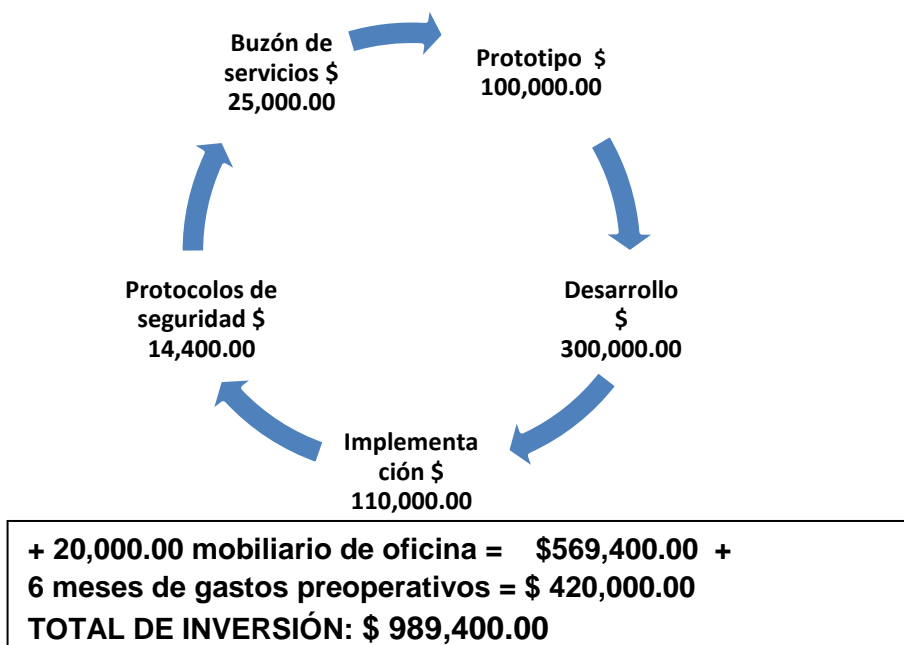
Recursos con los que contamos:

- Prototipo
- Equipo calificado en desarrollo y programación, mercadotecnia y finanzas

Recursos que requerimos

- Monetario para terminar el desarrollo de la aplicación

❖ Presupuesto del proyecto:

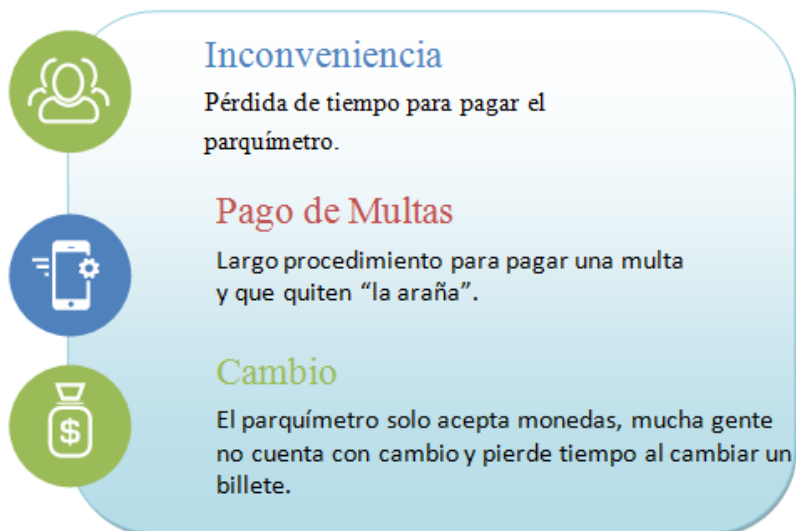


1. DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA.

1.1 Descripción de la necesidad y del producto o servicio que la satisface

Fastpark descubre una necesidad en el usuario del parquímetro, la cual es pagar el servicio en efectivo y con cambio; la mayoría de las ocasiones se enfrenta a no disponer cambio en ese momento, lo cual lo hace acreedor de una multa representando para el usuario un perjuicio mayor económico y de tiempo.

La solución propuesta que se ha desarrollado es una aplicación móvil que permite la solicitud del servicio y el pago del parquímetro de forma digital, mediante una interfaz sencilla, rápida y segura entre la empresa de los parquímetros y los usuarios.



1.2 Determinación de las fuerzas y debilidades (internas) y de las amenazas y oportunidades (externas) (análisis FODA).

<u>FORTALEZAS</u>	<u>DEBILIDADES</u>
<ul style="list-style-type: none">✓ Se conoce bien la necesidad del usuario✓ Se cuentan con los aliados estratégicos✓ Se cuenta con un equipo integral✓ La creciente tendencia del uso de la tecnología	<ul style="list-style-type: none">✓ Recurso económico para continuar con el desarrollo✓ Experiencia en el mercado
<u>AMENAZAS</u>	<u>OPORTUNIDADES</u>
<ul style="list-style-type: none">✓ Ambiente político✓ Cambios tecnológicos	<ul style="list-style-type: none">✓ Reformas de Gobierno e implementaciones de la tecnología en las delegaciones✓ Cambios tecnológicos✓ Tendencia de ritmos de vida

1.3 Determinación de la Misión y Visión y valores de la empresa.

Visión:

Ser una solución tecnológica y vanguardista que forme parte de tu vida ofreciendo seguridad y comodidad en el uso y pago de los servicios de los parquímetros.

Misión:

Nuestra misión es contribuir a una mejor calidad de vida a nuestro usuario, contribuyendo que logre optimizar sus tiempos en el uso de nuestra aplicación, ya que ofrecemos una herramienta tecnológica vanguardista en tiempo real, rápido y confiable.

Valores:

- Confianza: (detallar o explicar cada uno)
- Transparencia
- Compromiso social
- Responsabilidad

1.4 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas

Una de las ventajas competitivas son las siguientes:

PARA EL USUARIO

- Es una aplicación diseñada a solucionar el modus vivendu del 85% de los ciudadanos que cuentan con Smartphone y hacen uso de los servicios de los parquímetros
- Servicio de calidad mediante una interfaz sencilla y transparente que nos habitúa al uso tecnológico
- Viabilidad de realizar pagos, automáticos y seguros
- Niveles altos de seguridad en el manejo de los datos personales
- No hay un servicio similar en la Ciudad de México

PARA EL CLIENTE

- Reducción de gastos de operación para la empresa encargada
- Maximización de las utilidades de su actividad económica
- Ofrecer mayor calidad de control en el sistema de la movilidad de espacios públicos
- Hacerse más competitivos integrando el uso de la tecnología en su oferta de servicios

1.5 Determinación del Modelo de Negocio / Cadena de Valor



1. Propuestas de valor

La comodidad, confianza, velocidad y seguridad al usuario de los parquímetros, mediante una aplicación móvil en donde se pueda pagar el parquímetro y las multas que éste genere sin necesidad de usar la máquina física o pasar por el largo procedimiento del pago de multa, incrementando su calidad de vida.

Al cliente se le ofrece la oportunidad de crear valor en la propuesta de su servicio mediante la integración tecnológica, además de la garantía de perdurar en el mercado ya que las tendencias de la sociedad son pagar por mejorar la tranquilidad en modus vivendu.

Poe ello también busca reducir la estructura de costos de operación y maximizar de forma significativa sus ganancias

2. Segmentos de clientes.

Dentro de este criterio se considera como clientes las empresas que tienen concesiones con el gobierno de la administración de los espacios públicos y la movilidad de transporte.

El usuario final, es toda persona que haga uso de los parquímetros.

3. Canales de distribución

Como canal de distribución ya se cuenta en acercamiento con Apple, para ofrecer la seguridad y responsabilidad de nuestras operaciones. La descarga de la App. Será por Apple Store.

4. Relación con los clientes.

Fastpark está diseñado para generar un historial de uso al usuario para garantizar esa confianza y compromiso social, mismo que a través de la aplicación en su dispositivo móvil podrá acceder.

Para el cliente FastPark ofrecerá almacenamiento gratuito y dará acceso a la base de datos de consumo en el mes vigente, buscando ofrecer ante todo la transparencia y responsabilidad de las operaciones.

1. Fuentes de ingresos.

Se cobrará un porcentaje por transacción al usuario y un porcentaje por reporte extemporáneo.

2. Actividades clave.

- Como actividad principal es el desarrollo de la aplicación, actualmente contamos con un prototipo.
- La creación de una campaña que será difundida a través de medios de comunicación.
- La investigación y desarrollo continuo para no dejar a un lado el desarrollo de actualizaciones e innovaciones en nuestra aplicación.
- Búsqueda de más alianzas estratégicas.
- Evaluaciones de eficiencia para la mejora continua del desarrollo

3. Recursos clave.

Actualmente los recursos clave serían:

- El prototipo; ya contamos con la primera versión desarrollada
- El registro legal de la marca y el código de software para poder hacer una prueba piloto de la mano de expertos en el tema de movilidad y tecnología.
- Equipo especializado que integre el organigrama de la empresa
- Financiamiento para continuar el desarrollo
- Asesores expertos y externos a la empresa

4. Socios Clave.

Ya contamos con aliados como empresas de Desarrollo tecnológico, que ayudarán al desarrollo de la aplicación, así como accionistas que se sumen al proyecto y personas que tengan influencia en el gobierno.

Cámaras o Centros de validaciones tecnológicas y técnicas.

5. Estructura de costes.

Existen costos asociados que corresponde a la nómina, mantenimiento y actualizaciones de la plataforma y los costos variables es el 1% que se le pagará a la empresa para que brindará los servicios a través de su sistema de seguridad validado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

2. MERCADOTECNIA

2.1 Producto o servicio

2.1.1 Necesidad que vas a satisfacer

Reducción de estrés y mejora el estilo de vida al darle a nuestros usuarios comodidad, facilidad y seguridad de hacer el pago de parquímetro por una manera más rápida.

2.1.2 Producto/Servicio

Una aplicación móvil en donde se pueda pagar el parquímetro y las multas que éste genere sin necesidad de usar la máquina física o pasar por el largo procedimiento del pago de multa, incrementando su calidad de vida, brindando comodidad, confianza, velocidad pero sobre todo seguridad.

2.1.3 Factores diferenciadores

Actualmente existen máquinas físicas en las que tienes que introducir cierto número de dígitos de tus placas para poder hacer el pago de parquímetros y de esta manera se imprime un ticket haciendo referencia al límite de tiempo que tiene el usuario para hacer uso de un cajón en donde pueda estacionarse, sin embargo, la diferencia al usar nuestra aplicación es que el usuario podrá hacer el pago de parquímetro por medio de ésta y así los usuarios podrán ahorrar tiempo y no tendrán la inconveniencia de tener que conseguir cambio para hacer su pago.

Otro factor diferenciador es la búsqueda de lugar disponible de cajón para estacionarse, apoyando la movilidad de tránsito y reduciendo en tiempos al usuario.

2.1.4 Ventaja competitiva

Es una aplicación que le da al usuario la facilidad de llevar a cabo el pago de parquímetro, rápidamente, con seguridad y cómodamente desde donde se encuentre.

Además te da la localización de cajones disponibles para la reducción de costos.

2.1.5 Portafolio de servicios

En este momento ofrece dos servicios, primero localización de cajones libres, pago del uso del parquímetro y generación de reportes vigentes.

2.2 Mercado y clientes

2.2.1 Descripción del consumidor e información relevante del Mercado

Dentro de este criterio se tienen 2 consumidores: ECOPARQ que tiene una concesión de parte del gobierno federal, para el manejo de parquímetros y el segundo consumidor es usuario final, quien es toda persona que haga uso de los parquímetros cuenten con un Smartphone para realizar la transacción.

En primera etapa se planea que sea vendida al organismo que tiene la concesión y una vez aceptada la idea por el gobierno, se establecerá una zona piloto que inicie a usar la aplicación y esta zona se elegiría con base en los ingresos más altos de parquímetros actuales.

Y esto sería conveniente tanto para el gobierno como los usuarios ya que reduciría costos y los usuarios tendrían una mejor percepción del uso de parquímetros.

2.2.2 Análisis de tendencias del Mercado

Actualmente hay una tendencia en los consumidores que buscan pagar por experiencias y servicios que sean extremadamente rápidos, esta tendencia adopta el nombre de “TRANSUMERS”.

2.3 Competencia

2.3.1 Descripción de la competencia directa e indirecta (5 principales)

De forma indirecta: A nivel nacional Ecoparq porque tienen el monopolio de los parquímetros y es parte del mercado al que queremos llegar, EYSAMOBILE, iParkMe, Y a nivel internacional existen Appark B en Barcelona, LPA Park en Las Palmas, Aparcar App en Reus y Cambrils, OTA Bilbao TAO en Bilbao, V@ldemobile-Park en Valdemoro, BlueParkingVall en Valladolid y Zaragoza ApParca en Zaragoza.

De forma directa: hay una empresa en Guadalajara llamada “Iparkme”

2.3.2 FODA/Benchmark de la competencia

Transacciones que se pueden hacer en iParkMe: Pago de parquímetros.



Transacciones que se pueden hacer en FastPark: Pago de arquímetros y multas.

Zonas que ataca IParkMe: Veracruz, San Luis Potosí, Querétaro, Pachuca, Matehuala, Guadalajara Valles, Aruba.

Zonas que atacaría Ecoparq con nuestra app: Polanco, Las Lomas, Anzures, Roma-Condessa, Florida, Ampliación Nápoles, Cd. De Crédito Constructor los Deportes, Nochebuena, Extremadura Insurgentes. , Insurgentes , Ciudad Mixcoac, San José Insurgentes,

2.4 Precio

- ECOPARQ: Por el estacionamiento de vehículos en la vía pública bajo el esquema de parquímetros se pagará 2.14 pesos por cada quince minutos.
- De acuerdo con las tarifas observadas, la más baja es de \$6 en algunos centros comerciales, mientras que la más alta es de \$80 en ciertos hoteles como se ve en el siguiente cuadro:

COBRO POR HORA

(Por tipo de establecimiento)

Establecimiento	Mínimo (\$)	Máximo (\$)
Plaza o centro comercial	6	20
Autoservicio y departamental	8	24
Local independiente	10	40
Hotel	16	80
Promedio general	14	35

Fuente: Elaborado por la Dirección General de Estudios sobre Consumo con información de los estacionamientos.

Dentro de nuestro análisis se considera de las 24 horas con uno ó más clientes de cada cajón de estacionamiento, el ingreso promedio será de \$ 10.00 pesos al día por cajón.

La aplicación es gratuita, solo se cobrará el 5% de cada transacción a través de la aplicación.

2.5 Ventas

2.5.1 Descripción de clientes comerciales

Nuestros clientes son las empresas que tengan concesiones para el parquímetro en la ciudad de México, en este caso ECOPARQ

2.5.2 Área geográfica de alcance



2.5.3 Puntos de venta y distribución

“AppStore” by Apple. Esto nos permitirá darle mayor seguridad al usuario.

2.5.4 Ejercicio de proyección de ventas

Se considera que fastPark del total de cajones son 24,986 que representa el 100%, solo logre abarcar un 70 % siendo 17,940 al día.

	100%	70%
cajones	24,986	17,490

Imagen/Publicidad/Promoción



PLAN DE NEGOCIOS

Publicidad: Campañas de difusión en redes sociales con “influencers”. Spots publicitarios en radio y televisión.

Publicidad tipo anuncios en páginas web con gran impacto social.

Promoción: Bono de gratuidad por una hora al abrir su cuenta y cada que un usuario nuevo se registre con un código de un usuario existente tendrá un doble bono para ambas partes.

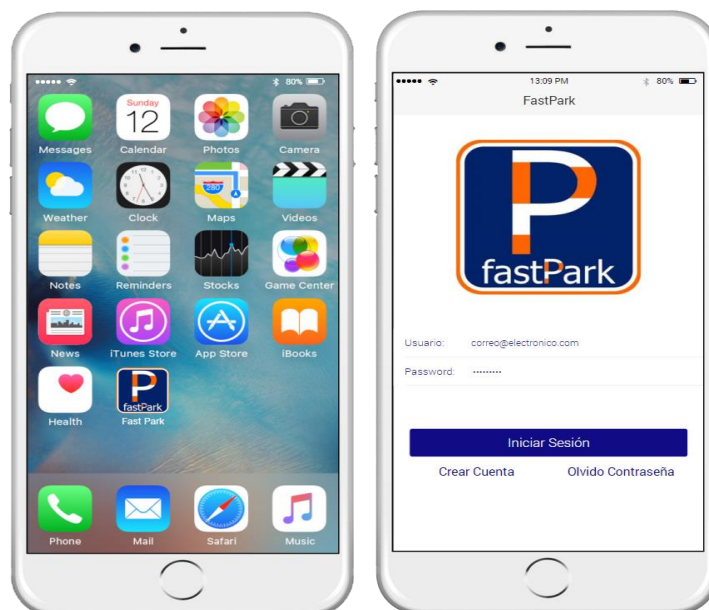
Imagen (Nombre comercial, logotipo y slogan)



FAST PARK

“La mejor movilidad”

2.6 Prototipo y diseño del producto/servicio



Plan de promoción (Promoción, Venta, Relaciones Públicas y Publicidad)

Campaña – SPOTS PUBLICITARIOS, Compra de publicidad en redes sociales.

3.- PROCESO GENERAL OPERACIÓN DE NEGOCIO

El proceso que tuvimos para realizar FastPark, fue:

Hacer programa de actividades, investigar que va a contener esta aplicación y como va a funcionar, con que software se va a elaborar, que tipos de equipos utilizaremos, el costo de la mano de obra, cotizar costos, entre otras cosas. Los puntos a destacar de los procesos son:

Clasificación de los procesos de producción:

1. Cantidad de materia prima

- Terciario: Ya que se tiene la computadora se necesita luz, internet, con todos esos elementos, podemos crear la aplicación con un software y asegurarnos de que sea para cualquier plataforma.

2. Cantidad de trabajo (mano de obra).

- Proceso automático: Ya que esta es una aplicación se elabora de forma automática a través de un software especializado, así que para esto sólo se necesitara una computadora con el software indicado, para que este proceso se lleve de manera correcta necesitara de un supervisor que estar monitoreando el producto y que este no tenga fallas.

3. Demanda del producto

- Producción para mercado: Ya que la aplicación es nueva, debemos de dar a conocerla a todas la gente, ya que sea conocida, la podrán obtener a través de una tienda electrónica como: Applestore o Playstore, esta aplicación estará disponible para todo público, todos podrán ser capaces de utilizar debido a su sencillo uso.
- La máxima eficiencia para nosotros es que no haya ningún tipo de falla o problema tanto dentro del servidor con nuestra aplicación, como con el parquímetro en el que esté realizando el pago, así que para mantener esa eficiencia es muy importante la opinión del público que maneja esta aplicación, en caso de que tenga algún tipo de problema favor de comunicarse al 01-800-FastPark(32787275), para que de esa manera el problema sea



arreglado inmediatamente y se mantenga la máxima eficiencia de nuestra aplicación.

- Menores costos operativos del sistema: Con nuestro servidor no tendrás la preocupación de tener que volver a regresar al parquímetro para ponerla más dinero para aumentar el tiempo o simplemente si sólo lo estacionaste por 10 min. Y pagaste por 1hr no perderás ese dinero, ya que contamos con la función de vincular una tarjeta de crédito o de débito de tu preferencia (no te preocupes por tus datos, contamos con candados para la protección de tus datos), de esta manera al momento de ingresar el número de placa de tu coche, cuando ya no vayas a usarlo más simplemente tendrás que darle clic en la opción de suspender cobro y el tiempo que hayas consumido será cobrado, de esta manera el cliente no seguirá perdiendo dinero en el parquímetro.

Funciones:

➤ Ingeniería del producto:

- ✓ Diseño del Producto: El diseño tendrá un fácil manejo para los usuarios, el logotipo de FastPark será muy fácil de recordar,
- ✓ Prueba de ingeniería: La prueba se realizara en un teléfono para ver cómo se comporta la aplicación y ver qué tan funcional es y anotar los resultados y ver si necesita corrección de errores o si está listo para ser vendido.
- ✓ Asistencia de mercadotecnia: Ya que el producto haya pasado la prueba, se pasara al departamento de mercadotecnia, para que busquen la mejor manera en la que puede ser vendido el producto.

➤ Ingeniería de planta:

- ✓ Diseño de instalaciones: Es extremadamente sencillo, ya que solamente se necesita: electricidad, internet y un lugar cómodo en donde hacerla,
- ✓ Mantenimiento y control del equipo: En mantenimiento se necesita una vez al año a menos que se detecte un error o haya un cambio en las leyes que están establecidas en cuanto a los parquímetros o en caso de una actualización de estos.

➤ Ingeniería industrial:

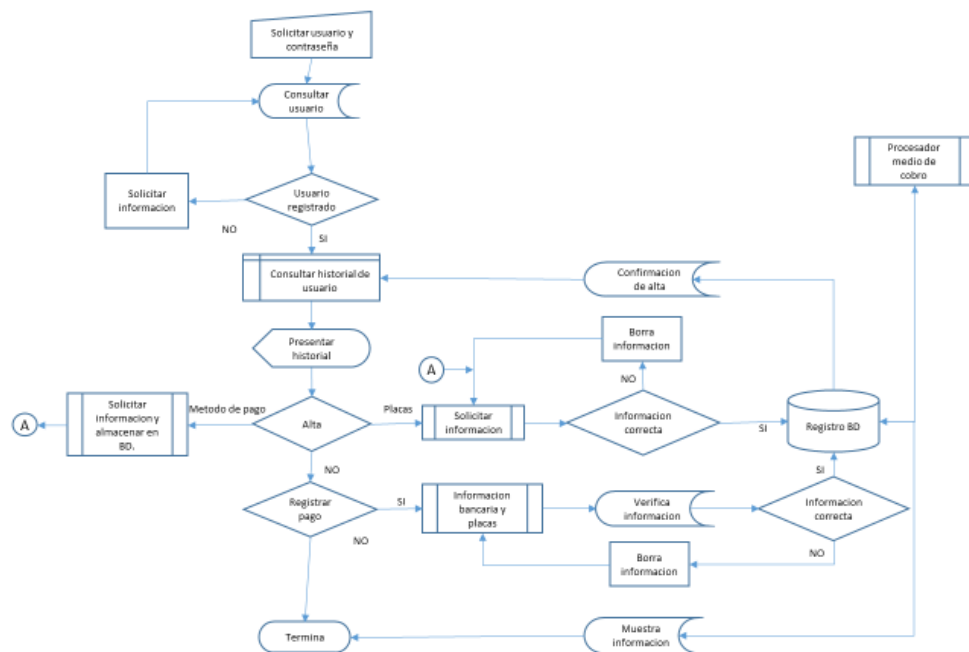
- ✓ Estudio de métodos: Los estudios que realizaremos serán para conocer a que mercado irá dirigido, que tan útil es la aplicación y que tan necesaria es, para saber cómo va a impactar al público.

- Planeación y control de la producción:
 - ✓ Programación: Son fechas en las cuales deben de entregar terminada su parte cada departamento, para poder juntarlo y que se cree una sola aplicación.
 - ✓ Informes de avances de la producción: Se deberá de informar cada día, semana o mes y esto se definirá dependiendo del tiempo establecido al director a cargo del proyecto.
- Abastecimientos:
 - ✓ Compras locales e internacionales: La única forma para adquirir la aplicación será en una tienda digital, ya sea iTunes o PlayStore.
- Fabricación:
 - ✓ Manufacturas: Compra de computadoras.
 - ✓ Servicios. Contratación de electricidad e internet.
- Control de calidad:
 - ✓ Normas y especificaciones: Las leyes establecidas por el gobierno sobre la vialidad de los vehículos y las especificaciones en cuanto al programa EcoPark.
 - ✓ Inspección y prueba: Se hará de revisión de la aplicación una vez terminada en la computadora en donde fue realizada, de la misma manera se probará en un teléfono para ver si se necesita corregir algún error o si funcionando de manera correcta, para ser finalmente lanzada al mercado.
 - ✓ Registros de inspecciones: Se registrará todo lo que se haya inspeccionado durante el desarrollo de la aplicación y al finalizar; para saber que errores se corrigieron y que errores se deberán de corregir antes de ser lanzada.
 - ✓ Métodos de recuperación: Suponiendo que haya un error en el producto, se corregirá, buscando el error, analizar porque fue el fallo, para evitar errores futuros, ya que se analizó el error esto se corregirá con una serie de códigos para que vuelva a su correcto funcionamiento.

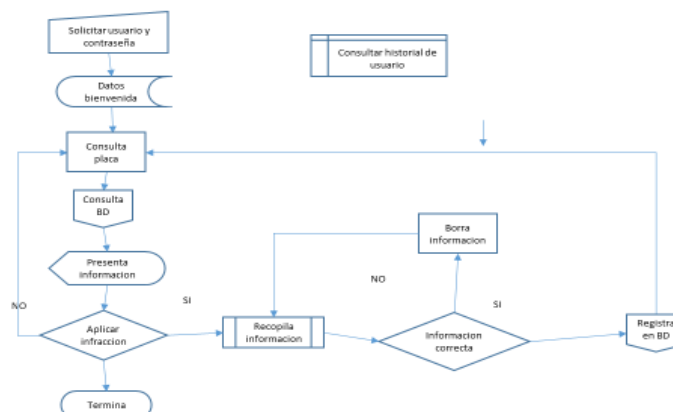
Procesos (Descripción general de sus procesos principales)

1. Diagrama de flujo

Flujo cliente



Flujo Park



1. Aspectos de aseguramiento de calidad

Experiencia del grupo de programadores que estarán dando mantenimiento y actualizaciones continuas a la aplicación, pero sobre todo la subcontratación de una empresa certificada en la CNBV.

4. TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN.-

Se ha desarrollado el prototipo de una aplicación y ya se establecieron las alianzas para la implementación.

5. ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.

5.1 Responsables del proyecto

Emprendedora: ANA PAOLA MÉNDEZ BOYZO



PLAN DE NEGOCIOS

Septiembre 2016.

Ana Paola Méndez Boyzo,
Administración y Negocios Internacionales.

Ortón 89 BIS Col. Prado Churubusco, Del. Coyoacán, C.P. 04230

• Edad: 19 años. • Celular: (044) 55 6676 7566

• E-mail: paolamboyzo@gmail.com • Twitter: @Paoolush

OBJETIVO

Ejecutar acciones estratégicas y emprendedoras por medio de mis habilidades cognitivas e intelectuales con el fin de un bien común y justo que en consecuencia traiga un crecimiento a la organización, tomando en cuenta la visión y expectativas de la misma.

Idiomas y Certificaciones.

0 ————— 100

Idiés: ●●●●●●

Idioma: ●●●●●●

Word: ●●●●●●

Excel: ●●●●●●

Power Point: ●●●●●●

Access: ●●●●●●

Experiencia Laboral.

Abril 2015.

Participación en GLOBALSHOP con "MAASA"

Interacción con clientes interesados en la compra de exhibidores de alambre en una exposición a nivel mundial en Las Vegas Nevada.

Agosto 2015 a la fecha.

Relaciones Públicas Universidad Panamericana.

Coordinación de servicios de transportes que requiere el área de Relaciones Públicas.

Logística de eventos y talleres para que conozcan la Universidad.

Experiencia Laboral.

Enero 2016- Mayo 2016.

Seminario de líderes sociales.

Seminario impartido por la Universidad Panamericana con la finalidad de que los integrantes desarrollen el potencial de su liderazgo y generen un impacto en la sociedad.

Enero 2016 a la fecha.

Miembro del área de marketing y relaciones públicas en AIESEC UP.

Planeación estratégica para el área de intercambios salientes con el fin de mejorar sus ventas.

Dirección de relaciones públicas con la Universidad Panamericana y búsqueda de convenios con otras universidades.

Enero 2016 a la fecha.

SINTRATA.

Apoyo en búsqueda de espacios informativos para esta fundación prevenga las redes de trata de personas.

Marzo 2016 a la fecha.

"SPARK UP"

Incubadora de proyectos emprendedores en la que se dan capacitaciones, mesas panel con mentores, presentaciones a grandes audiencias y sesiones que complementan el desarrollo de tu proyecto.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2003 - 2009
Colegio Anglo Americano de Coyoacán.
Primaria.

2009 - 2012
Instituto Miguel Ángel A.C.
Secundaria.

2012 - 2015
Instituto Miguel Ángel A.C.
Preparatoria.

2015.
Universidad Panamericana.
Licenciatura en Administración y Negocios Internacionales.

EXPERIENCIA LABORAL

2013 - 2015.

Community Manager NEOMUSIC y EDM Life México.

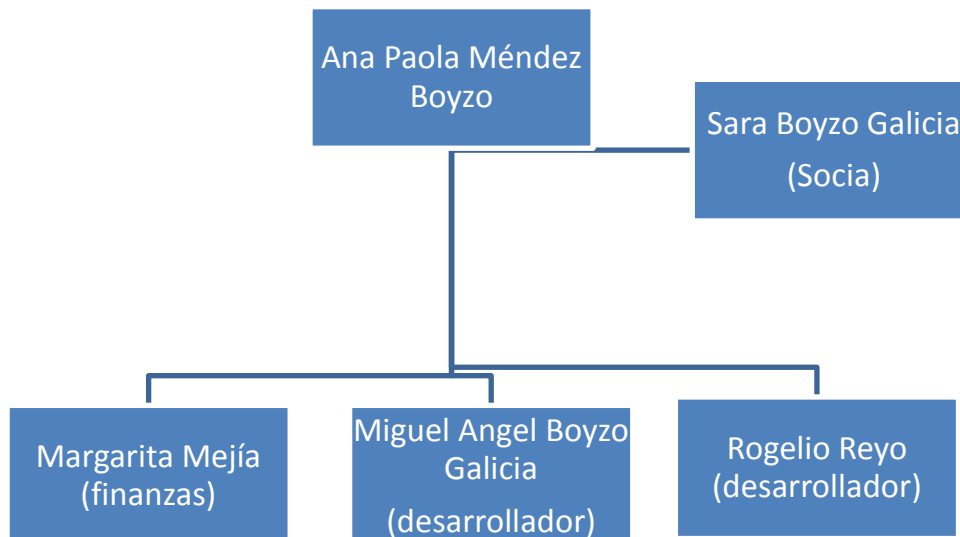
- Implementación de metas estratégicas con el fin de lograr mayor difusión para el contenido electrónico creado.
- Revisión de resultados a los que se llegaban y análisis de las áreas de oportunidad y estrategias que se podían implementar con base en el feedback.

Junio 2014- Agosto 2014.

Curso intensivo de inglés en la Universidad del Verbo Encarnado en Texas.

- Curso impartido por profesores extranjeros dentro del campus de la Universidad del Verbo Encarnado en San Antonio Texas.

5.2 Organigrama



ANA PAOLA MÉNDEZ BOYZO: Dueño del proyecto.

SARA BOYZO GALICIA: Socia.

Margarita Mejía: Asesor financiero.



Miguel Angel Boyzo Galicia: Desarrollo de software

Rogelio Rey: Diseñador software

5.3 Cantidad de Personal y Costo de Nómina

		\$
Nómina	mensual	65,
Director	\$ 20,000.00	000
Coordinador	\$ 15,000.00	.00
Asesor	\$ 10,000.00	
Asesor 2	\$ 10,000.00	
Asesor 3	\$ 10,000.00	

6. FINANZAS

Supuestos:

- Primero se explicará su esquema de ingresos:

Por transacción cobraremos adicional a las cuotas establecidas el 5 %, la transacción es indistinto si es multa o pago regular del parquímetro, por reporte atrasado generado se les cobrará otro porcentaje.

- Como esquema de egresos se paga por transacción el 1% a la empresa certificadora de seguridad, pagamos el reporte esporádico y gastos de mantenimiento, aunado la estructura de costos asociados ó fijos.
- De mercado total se considera que de la población que usa la aplicación solo abarca el 70%, siendo 17,490 cajones al día.

6.1 Estados Financieros

ESTADO DE RESULTADOS



ESTADO DE RESULTADOS

- Mensual a un año

	DÍA	DÍA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
	1	5	20					
INGRESOS								
% POR TRANSACCIÓN	\$ 8,745.10	43,725.50	874,510.00	874,510.00	874,510.00	874,510.00	874,510.00	874,510.00
REPORTES ESPORÁDICOS								
RENTA DE LA APLICACIÓN								
	\$ 8,745.10	\$ 43,725.50	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00
EGRESOS								
% POR TRANSACCIÓN	\$ 43.73	\$ 218.63	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55
REPORTES ESPORÁDICOS								
MANTENIMIENTO DE LA APLICACIÓN	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
	\$ 1,543.73	\$ 1,718.63	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55
UTILIDAD BRUTA	7,201.37	42,006.87	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45
GASTOS FIJOS			\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN			\$ 798,637.45	\$ 798,637.45	\$ 798,637.45	\$ 798,637.45	\$ 798,637.45	\$ 798,637.45
35%			\$ 279,523.11	\$ 279,523.11	\$ 279,523.11	\$ 279,523.11	\$ 279,523.11	\$ 279,523.11



PLAN DE NEGOCIOS

10%	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	79,863.75	79,863.75	79,863.75	79,863.75	79,863.75	79,863.75
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	439,250.60	439,250.60	439,250.60	439,250.60	439,250.60	439,250.60

	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INGRESOS						
% POR TRANSACCIÓN	874,510.00	874,510.00	874,510.00	874,510.00	874,510.00	874,510.00
REPORTES ESPORÁDICOS						
RENTA DE LA APLICACIÓN						
	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00	\$ 874,510.00
EGRESOS						
% POR TRANSACCIÓN	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55	\$ 4,372.55
REPORTES ESPORÁDICOS						
MANTENIMIENTO DE LA APLICACIÓN	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55	\$ 5,872.55
UTILIDAD BRUTA	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45	\$ 868,637.45
GASTOS FIJOS	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 798,637.45	\$ 798,637.45	\$ 798,637.45	\$ 798,637.45	\$ 798,637.45	\$ 798,637.45
35%	\$ 279,523.11	\$ 279,523.11	\$ 279,523.11	\$ 279,523.11	\$ 279,523.11	\$ 279,523.11
10%	\$ 79,863.75	\$ 79,863.75	\$ 79,863.75	\$ 79,863.75	\$ 79,863.75	\$ 79,863.75
	\$ 439,250.60	\$ 439,250.60	\$ 439,250.60	\$ 439,250.60	\$ 439,250.60	\$ 439,250.60



- Anual a 3 años

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS			
% por transacción	10,494,120.00	\$ 10,494,120.00	\$ 10,494,120.00
Reportes esporádicos	-	\$ -	\$ -
Renta de la aplicación	-	\$ -	\$ -
	\$ 10,494,120.00	\$ 10,494,120.00	\$ 10,494,120.00
EGRESOS			
% por transacción	\$ 52,470.60	\$ 52,470.60	\$ 52,470.60
Reportes esporádicos	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento de la aplicación	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00	\$ 18,000.00
	\$ 70,470.60	\$ 70,470.60	\$ 70,470.60
UTILIDAD BRUTA	\$ 10,423,649.40	\$ 10,423,649.40	\$ 10,423,649.40
GASTOS FIJOS	\$ 840,000.00	\$ 840,000.00	\$ 840,000.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 9,583,649.40	\$ 9,583,649.40	\$ 9,583,649.40
35%	\$ 3,354,277.29	\$ 3,354,277.29	\$ 3,354,277.29
10%	\$ 958,364.94	\$ 958,364.94	\$ 958,364.94
	\$ 5,271,007.17	\$ 5,271,007.17	\$ 5,271,007.17



• Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO	Periodo 0	Año 1	Año 2	Año 3
SALDO INICIAL		\$ -	\$ 4,671,007.17	\$ 9,342,014.34
Aportación de Socios	\$ 989,400.00			
Financiamiento				
Ingresos		\$ 10,494,120.00	\$ 10,494,120.00	\$ 10,494,120.00
Otros ingresos				
Ingresos Totales	\$ 989,400.00	\$ 10,494,120.00	\$ 15,165,127.17	\$ 19,836,134.34
Prototipo	\$ 100,000.00			
Desarrollo	\$ 325,000.00			
Gastos de dominio	\$ 70,000.00			
Servidor	\$ 40,000.00			
Certificación de CNBV	\$ 14,400.00			
Mobiliario de oficina	\$ 20,000.00			
		\$ 600,000.00	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00
Costos Asociados	\$ 420,000.00	\$ 840,000.00	\$ 840,000.00	\$ 840,000.00
Egresos de operación		\$ 70,470.60	\$ 70,470.60	\$ 70,470.60
Impuestos		\$ 4,312,642.23	\$ 4,312,642.23	\$ 4,312,642.23
Costos de Financiamiento				
Otros Gastos				
Total de egresos	\$ 989,400.00	\$ 5,823,112.83	\$ 5,823,112.83	\$ 5,823,112.83
Corrección monetaria				
SALDO FINAL	\$ -	\$ 4,671,007.17	\$ 9,342,014.34	\$ 14,013,021.51
periodo0, capital operativo 6 meses				



6.2 Indicadores Financieros

TIR 551%

VAN	\$
	8,728,681.29

AÑO DE RECUPERACIÓN	PRIMER AÑO
----------------------------	-------------------

La VAN se calculó con tasa de descuento del 40 %

7. ASPECTOS LEGALES.

Por el seremos “Asociación por Participación” en donde cada miembro que integre el comité aporte conocimientos técnicos.

Registro de INDAUTOR

IMPI : MARCA SLOGAN (pendiente)

CERTIFICADO

Registro Público del Derecho de Autor

Para los efectos de los artículos 13, 14 fracción II, 162, 163 fracción I, 164 fracción I, 168, 169, 209 fracción III y demás relativos de la Ley Federal del Derecho de Autor, se hace constar que la **OBRA** cuyas especificaciones aparecen a continuación, ha quedado inscrita en el Registro Público del Derecho de Autor, con los siguientes datos:

AUTOR: MENDEZ BOYZO ANA PAOLA

TITULO: FASTPARK

RAMA: DIBUJO

TITULAR: MENDEZ BOYZO ANA PAOLA

Con fundamento en el artículo 3° de la Ley Federal del Derecho de Autor el presente certificado ampara única y exclusivamente la obra original de Dibujo.

Con fundamento en lo establecido por el artículo 14 fracciones IV y V de la Ley Federal del Derecho de Autor, el presente certificado no ampara las letras, los dígitos o los colores aislados, a menos que su estilización sea tal que las conviertan en dibujos originales; los nombres y títulos o frases aislados.

Con fundamento en lo establecido por el artículo 14 fracción II de la Ley Federal del Derecho de Autor, el presente certificado no ampara el aprovechamiento industrial o comercial de las ideas contenidas en esta obra.

Con fundamento en lo establecido por el artículo 168 de la Ley Federal del Derecho de Autor, las inscripciones en el registro establecen la presunción de ser ciertos los hechos y actos que en ellas consten, salvo prueba en contrario. Toda inscripción deja a salvo los derechos de terceros. Si surge controversia, los efectos de la inscripción quedarán suspendidos en tanto se pronuncie resolución firme por autoridad competente.

Con fundamento en los artículos 2, 208, 209 fracción III y 211 de la Ley Federal del Derecho de Autor; artículo 64, 103 fracción IV y 104 del Reglamento de la Ley Federal del Derecho de Autor; artículo 1, 3 fracción I, 4, 8 fracción I y 9 del Reglamento Interior del Instituto Nacional del Derecho de Autor, se expide el presente certificado.

Número de Registro: 03-2016-061612125000-01

México D.F., a 16 de junio de 2016

EL DIRECTOR DEL REGISTRO PÚBLICO DEL DERECHO DE AUTOR

JESUS PARETS GOMEZ


SECRETARÍA DE CULTURA
INSTITUTO NACIONAL DEL DERECHO DE AUTOR
DIRECCIÓN DEL REGISTRO PÚBLICO
DEL DERECHO DE AUTOR


CULTURA
SECRETARÍA DE CULTURA




INDAUTOR
Instituto Nacional del Derecho de Autor