

UACM

Universidad Autónoma
de la Ciudad de México

Nada humano me es ajeno



PROYECTO DE INVERSIÓN

Administración de proyectos II

Elaborado por:
Guerrero Ruiz Samanta Viridiana
Sánchez Tapia Gladys Jazmín
Tejeda Vázquez Moisés U.
Badillo Castillo Gabriel

Índice

I. Resumen ejecutivo	4
II. Antecedentes	4
1. Alternativas de proyectos.....	4
2. Toma de decisión cualitativa.....	6
3. Matriz de selección de negocio.....	7
4. Proyecto seleccionado y justificación.....	7
III. Desarrollo	8
1. Objetivos y metas.	8
2. Aspectos de mercado.	8
2.1 Descripción del producto.....	8
a) Descripción general de la solución	8
b) Diseño de Pantallas de su solución.	9
c) Diagrama de Bloques de la solución.....	10
d) Diagrama Funcional	11
e) Alcances.....	11
f) Fuera de Alcance	11
2.2 Demanda	12
a) Compradores/as identificados	12
b) Características Generales (segmentación del cliente).....	12
2.3 Oferta.....	13
a) Principales competidores	13
b) Ventajas sobre sus competidores	15
2.4 Programa de ventas.....	16
a) Programa de ventas anuales	16
b) Justificación del programa de ventas	17
2.5 Comercialización.....	18
a) Determinación del precio de venta	18
b) Esquema de comercialización.....	18

c) Acciones de promoción y publicidad	19
3. Aspectos Técnicos	20
3.1 Localización	20
a) Dirección	20
b) Ubicación en Mapa	20
3.2. Proceso productivo o prestación de un servicio	21
3.2.1. Descripción	21
3.2.2. Parámetros técnicos	22
4. Aspectos organizativos y sociales	24
4.1 Organigrama	24
4.2 Descripción de puestos	24
4.3 Sueldos	25
5. Aspectos financieros	26
5.1 Programa de inversión	26
5.2 Activos	27
5.3 Indicadores	27
a) Valor Actual Neto	27
b) tasa interna de retorno	27
c) Analisis de sensibilidad	27



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



I. Resumen ejecutivo.

Este informe presenta una estrategia integral de marketing digital diseñada para mejorar la presencia en línea y la visibilidad de nuestra marca. Con un enfoque en la optimización de canales digitales, buscamos aumentar el alcance de nuestra audiencia y mejorar la participación del usuario.

En GMSoft, nuestra visión es mejorar la calidad de vida de nuestros usuarios mediante la creación de softwares de alta calidad y gran usabilidad. En línea con esta misión, presentamos "App-Ventures".

"App-Ventures" es una aplicación diseñada para turistas y locales que desean explorar un lugar específico. La aplicación proporciona información detallada sobre lugares de interés, opciones de comida local, tarifas de transporte, alojamiento, y más. Los usuarios tienen la capacidad de calificar cada ubicación mediante un sistema de estrellas.

La aplicación se ofrece de forma gratuita, financiándose a través de la publicidad mostrada y, opcionalmente, mediante una suscripción premium. La publicidad destacará establecimientos recomendados por la aplicación, generando ingresos mientras mantiene la accesibilidad para todos los usuarios.

En un mundo donde la exploración y los viajes son fundamentales, "App-Ventures" se presenta como una herramienta esencial para enriquecer la experiencia del usuario, proporcionando información detallada y valiosa sobre los destinos.

Las estimaciones revelan que el 70% de los viajeros confían en aplicaciones para planificar sus actividades y explorar nuevos lugares. "App-Ventures" busca capitalizar esta tendencia, ofreciendo una solución integral y fácil de usar.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



"App-Ventures" aborda la necesidad de los viajeros y locales de acceder a información confiable y fácil de entender sobre los lugares que desean explorar. La aplicación simplifica el proceso de planificación de viajes y promueve experiencias positivas a través de reseñas y calificaciones compartidas por la comunidad.

Este proyecto no solo cumple con nuestra visión y misión, sino que también capitaliza una creciente demanda en el mercado de viajes y exploración, asegurando la comodidad y satisfacción de nuestros usuarios.

El proyecto "App-Ventures" ha sido evaluado mediante métricas financieras clave. El Valor Actual Neto (VAN) indica un retorno positivo de \$28,062,957.57, lo que demuestra la viabilidad financiera del proyecto a lo largo del tiempo. Además, la Tasa Interna de Retorno (TIR) se sitúa en un 748%, superando las tasas de rendimiento esperadas y subrayando la solidez financiera del proyecto.



*Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures*



II. Antecedentes.

1. Alternativas de proyectos

- App de atención psicológica “Ansi-Oso”

Está enfocada a personas físicas que requieren de atención psicológica y profesional. Especialistas que brinden la atención por medio de un chat, foros, podcast y más.

- App turística “App-Ventures”

Diseñada para personas físicas que tengan interés en realizar un viaje dentro de la república mexicana, como a su vez también está enfocada en personas morales que administren negocios cuyo giro sea turístico. En ella se podrán ver ubicaciones, costos, sitios de interés, detalles de establecimientos, así como también, los comentarios de la gente que haya visitado dicho lugar.

- Plataforma/aplicación web de venta.

Esta app se dirige a personas físicas y morales que quieran ofrecer productos artesanales mexicanos, así como: dulces, trajes típicos, esculturas, y más. Todo esto dentro de la república mexicana, enfocado a personas que tengan como profesión el ser artesano, con la finalidad de ampliar sus ventas y dar a conocer mucho más la cultura mexicana.

2. Toma de decisión cualitativa

Se les asignó una valoración de importancia en porcentaje del 15% debido a que son puntos fuertes a nuestra elección.

Las siguientes categorías, se les asignó un porcentaje de 10%:



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



1. Conocimientos Especializados para el desarrollo del proyecto
2. Competencia existente

Creemos que, aunque afecta en cierta manera al proyecto, son puntos que podemos solucionar creando estrategias conforme se desarrolle el proyecto.

Por último, se estableció el 5% a las siguientes categorías:

3. Especialización de la gente que atiende
4. Infraestructura requerida
5. Interés o gusto en el negocio
6. Valoración preliminar externa

La razón de asignar el 5% fue porque creemos que no son tan importantes en nuestro proyecto ya que no se requiere tener experiencia (hasta cierto punto), mayor dificultad o que impida la realización del proyecto. Por lo tanto, dada la evaluación previa del equipo optamos por esa propuesta de proyecto.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



3. Matriz de selección de negocio.

MATRIZ DE SELECCIÓN DE NEGOCIO												
		Criterios de decisión:										
		Margen de Utilidad	Facilidad para desarrollar el proyecto	Conocimientos Especializados para el desarrollo del proyecto	Especialización de la gente que atiende	Infraestructura requerida	Competencia existente	Facil Venta	Interés o gusto en el negocio	Riesgos Detectados	Valoración preliminar externa	
Valoración de importancia en % (La suma no debe ser mayor a 1)		100%	15%	15%	10%	5%	5%	10%	15%	5%	15%	5%
	Negocio	Ponderación final:										
1	App turistica	3.70	4	4	3	5	5	2	4	5	3	4
2	App de atención Psicologica	3.10	4	3	3	1	5	5	3	4	1	3
3	Página Web de ventas	3.15	3	5	4	3	5	3	2	5	1	3

5 Muy favorable

4 Favorable

3 Indistinto

2 Poco Favorable

1 Nada Favorable

Tabla 1. Matriz de selección de negocio



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



4. Proyecto seleccionado y justificación.

El proyecto elegido es la app turística, dado que es el proyecto con la ponderación final más alta de la matriz de selección de negocios. También consideramos que este proyecto tiene un mejor futuro para poder ser desarrollado tomando en cuenta las siguientes categorías (columnas de la matriz):

- Margen de utilidad
- Facilidad de desarrollar el proyecto
- Fácil venta
- Riesgos detectados

III. Desarrollo

1. Objetivos y metas.

Meta 1: Aumentar la conversión de usuarios en clientes activos dentro de la aplicación.

Específico: Incrementar la tasa de conversión de usuarios registrados a clientes que compran la versión premium de App-Ventures en un 20% en los próximos 12 meses.

Medible: Seguimiento de la cantidad de usuarios registrados dentro de la app que contratan la versión premium.

Alcanzable: Implementar estrategias de marketing personalizado, mejorar la usabilidad de la aplicación y ofrecer incentivos para impulsar la conversión.

Relevante: Aumentar la cantidad de usuarios que se convierten en clientes activos es fundamental para el éxito financiero de la aplicación.

Tiempo: Mantener el porcentaje en los usuarios que pasaron a ser clientes en el primer año.

Meta 2: Fomentar la satisfacción de clientes y aumentar las ventas repetidas dentro de la aplicación.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



Específico: Incrementar el retorno de las inversiones en un 25% mediante programas de fidelización y mejoras en la experiencia post-compra en los próximos 5 años.

Medible: Seguimiento de la cantidad de clientes que regresan y realizan compras adicionales dentro de la aplicación.

Alcanzable: Implementar un programa de recompensas, ofrecer descuentos exclusivos para clientes frecuentes y mejorar el soporte post-venta para aumentar la satisfacción del cliente.

Relevante: La retención de clientes y las ventas repetidas son fundamentales para el crecimiento sostenible y el éxito a largo plazo de la aplicación.

Tiempo: Lograr el aumento de los usuarios convertidos a clientes durante 12 meses.

Meta 3. Convertir App-Ventures en una plataforma líder generadora de ingresos mediante un aumento del 100% en las ventas acumuladas en un período de 5 años.

Específico: Lograr un incremento del 100% en las ventas totales acumuladas a través de la aplicación de turismo en los próximos 5 años.

Medible: Realizar un seguimiento preciso de las ventas totales registradas.

Alcanzable: Mejorar continuamente la experiencia del usuario y expandir el catálogo de productos/servicios para impulsar un crecimiento significativo en las ventas.

Relevante: El objetivo es posicionar la aplicación como una plataforma líder en el mercado, generando un aumento considerable en los ingresos generados por las ventas.

Tiempo: Alcanzar el aumento del 100% en las ventas acumuladas a través de la aplicación en el plazo de 5 años.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



2. Aspectos de mercado.

2.1 Descripción del producto

a) Descripción general de la solución

En *GMSoft* tenemos como visión hacer más cómoda la vida de nuestros usuarios, esto consiguiéndolo a través de nuestra misión “crear softwares de alta calidad y sumamente usables para la sociedad”.

Conforme a esto presentamos “*App-Ventures*”.

Una app enfocada a *turistas* y *no turistas* que quieran conocer cierto lugar al que hayan viajado. Nuestra app dará a conocer detalles de lugares de interés, locales de comida, precios de transporte, hospedaje, etc. Cada uno de estos lugares los usuarios podrán calificarlos por medio de un sistema de estrellas.

Será una aplicación gratuita, donde nuestra forma de generar ganancias será por medio de la publicidad mostrada y/o por medio de una suscripción. Donde dicha publicidad será de los establecimientos recomendados por nuestra app.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



b) Diseño de Pantallas de su solución.



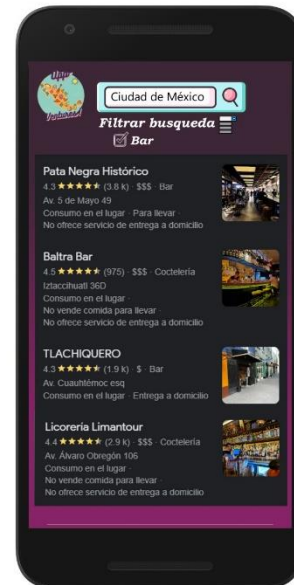
Pantalla 1



Pantalla 2



Pantalla 3



Pantalla 4



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



c) Diagrama de Bloques de la solución

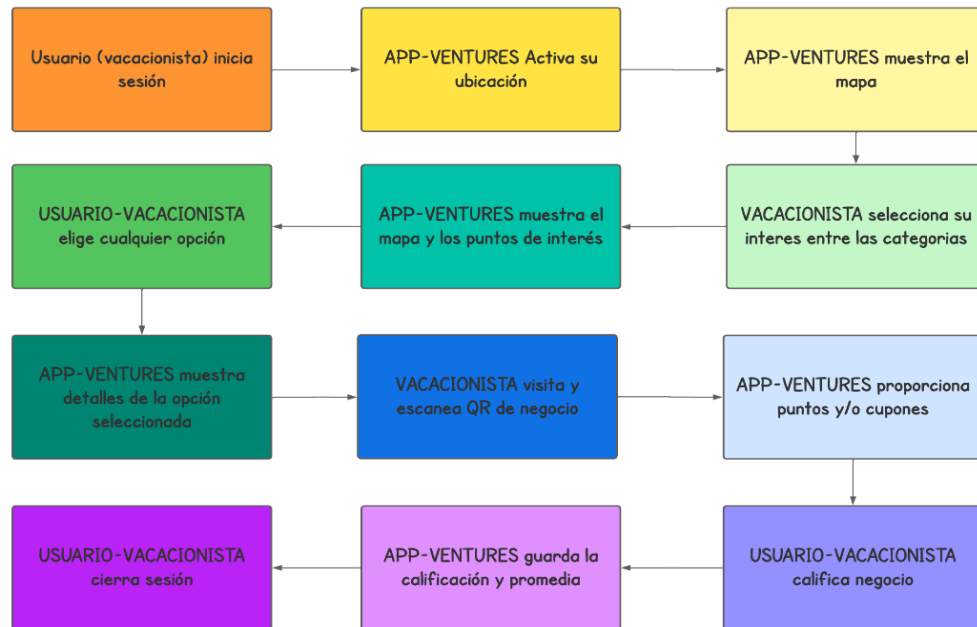


Ilustración . Diagrama de bloques (Usuario Vacacionista)

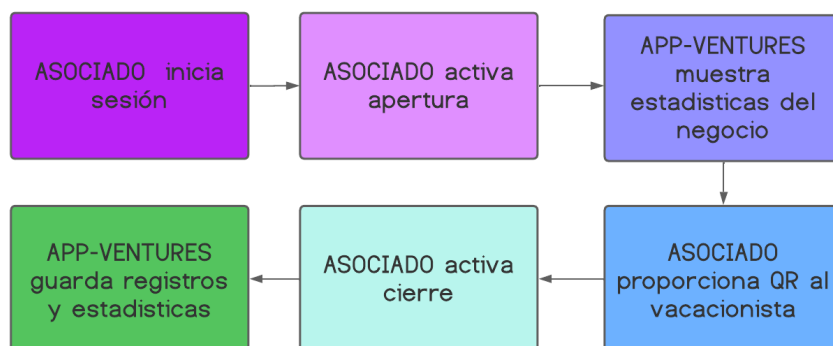


Ilustración. Diagrama de bloques (Usuario Asociado)



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



d) Diagrama Funcional

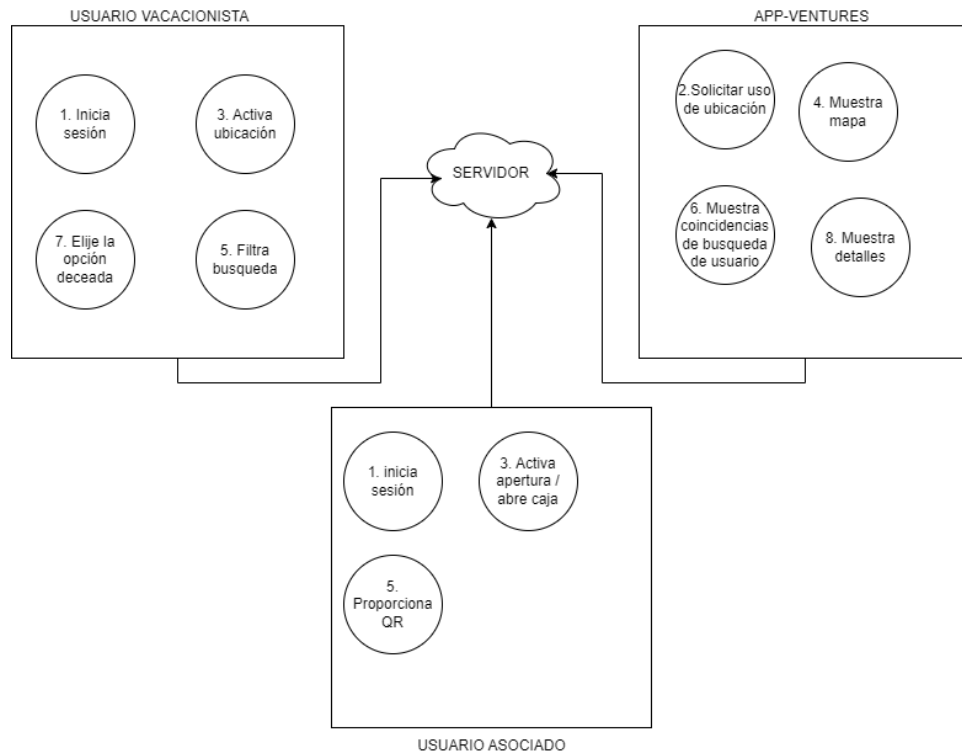


Ilustración .Diagrama Funcional

e) Alcances

- Desarrollo de una aplicación móvil para turistas y locales que deseen explorar un lugar específico.
- Proporcionar información detallada sobre lugares de interés, opciones de comida local, tarifas de transporte, alojamiento, y más.
- Permitir a los usuarios calificar cada ubicación mediante un sistema de estrellas.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



- Financiar la aplicación a través de la publicidad mostrada y, opcionalmente, mediante una suscripción premium.

f) Fuera de Alcance

- No incluir información sobre lugares que no sean de interés turístico o local.
- No incluir información sobre opciones de comida, transporte o alojamiento que no estén relacionadas con el lugar específico que se está explorando.
- No permitir a los usuarios calificar ubicaciones que no estén incluidas en la aplicación.
- No financiar la aplicación a través de otros medios que no sean publicidad o suscripción premium.

2.2 Demanda

a) Compradores/as identificados

- Restaurantes
- Empresas de transportes turísticos
- Hoteles
- Balnearios
- Museos (con costo por entrada)
- Locales de comida
- Patrimonios Culturales Inmuebles de México



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



b) Características Generales (segmentación del cliente)

Tipo de persona		 Geográfico	 Demográfico (Aplicado a personas)	 Demográfico (Aplicado a empresas)	 Psicológico	 Conductual
Físicas	Morales	República Mexicana	Sin distinción	Giro Turístico	Opiniones	Sin distinción
Quienes quieran vacacionar	Podrán registrar sus lugares y ofrecer promociones					

Tabla 2. Segmentación del Cliente

2.3 Oferta

a) Principales competidores

Producto	Aspectos a favor	Aspectos en contra	Precio.
Google Maps	<ul style="list-style-type: none"> Actualización de tráfico en tiempo real Recomendaciones sobre lugares nuevos y de moda en función s tus intereses 	<ul style="list-style-type: none"> Si utilizas Google Maps durante mucho tiempo, puede agotar tu batería. Si no se tiene cuidado con la dirección de destino puede 	Gratis



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



	<ul style="list-style-type: none"> • Crear listas de lugares que deseas visitar y agregar notas sobre los lugares que guardaste. • Realiza una reserva, programa una cita o compra entradas en solo unos pasos. • Envía un mensaje a una empresa directamente desde Google Maps para obtener información. • Utiliza Live View en Google Maps para ver hacia dónde debes ir con instrucciones y flechas sobre imágenes del mundo real. 	<p>llevarte a un lugar equivocado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Puede ofrecer información inexacta. 	
Foursquare	<ul style="list-style-type: none"> • Nos ayuda a encontrar, señalar o recomendar lugares específicos a través del móvil según nuestra ubicación • Visitar sitios que aconsejan nuestros amigos • Interactuar con otros usuarios conectados enviando mensajes, haciendo comentarios o solicitando sugerencias 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede resultar peligroso o inseguro publicar en una red social en donde estamos en un determinado momento, ya que estamos haciendo pública nuestra ubicación. Esta es la gran desventaja de Foursquare. • Únicamente los usuarios con celulares o móviles con GPS pueden utilizar la red social, 	Gratis



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



	<ul style="list-style-type: none"> • Dar de alta lugares que nos interesen • Crear listas de sitios que nos atraigan para visitarlos en otro momento • No sigue la ubicación en tiempo real, lo que permite un control completo de la privacidad 	<p>porque de lo contrario, Foursquare no podrá ubicarte.</p>	
Minube	<ul style="list-style-type: none"> • Ayuda a encontrar un destino ideal • Recomendaciones de usuarios. • Organizar y planificar tu viaje • Comparar precios de vuelos y hoteles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las últimas versiones del software no están disponibles para sistemas más recientes. • Disminuye la batería en poco tiempo • Errores al modificar y editar su perfil. • Consumo excesivo de datos telefónicos. 	Gratis.

Tabla 3. Principales competidores



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



b) Ventajas sobre sus competidores

Elementos diferenciadores y complementarios:

- Promociones y descuentos en establecimientos recomendados.
- GPS en tiempo real para evitar la confusión con las direcciones.
- Recomendaciones según su interese.
- Interfaz clara y fácil de usar.
- Poco consumo de datos.
- Detalles de cada establecimiento recomendado
- Constantes actualizaciones para no perder funcionalidades con nuevas versiones de hardware y software de los sistemas.
- Creación de cuenta para poder mandar las ya mencionadas promociones y cupones de descuento.
- Calificación y comentarios sobre los establecimientos hechos por los usuarios.
- Alianza con aerolíneas y cadena de autobuses, aumentando los viajes para ellos y mejorando nuestro alcance.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



2.4 Programa de ventas

a) Programa de ventas anuales

I. Usuarios

UNIVERSO 10% de la afluencia (lo tomamos determinando la cantidad de personas que verán nuestra publicidad) 20% del 20% del universo (personas que realmente ven nuestra publicidad) 56.4% del universo de cada mes (Encuestas) Pronostico de acuerdo al costo de nuestra app que es de \$50						
Mes	Afluencia	publicidad)	publicidad)	mes (Encuestas)		
enero	2,211,936	221,193.60	44,238.72	24,950.638		1,247,531.904
febrero	2,128,695	212,869.50	42,573.90	24,011.680		1,200,583.980
marzo	2,697,017	269,701.70	53,940.34	30,422.352		1,521,117.588
abril	2,809,483	280,948.30	56,189.66	31,690.968		1,584,548.412
mayo	2,497,510	249,751.00	49,950.20	28,171.913		1,408,595.640
junio	2,358,791	235,879.10	47,175.82	26,607.162		1,330,358.124
julio	2,903,249	290,324.90	58,064.98	32,748.649		1,637,432.436
agosto	2,929,251	292,925.10	58,585.02	33,041.951		1,652,097.564
septiembre	2,643,605	264,360.50	52,872.10	29,819.864		1,490,993.220
octubre	2,869,557	286,955.70	57,391.14	32,368.603		1,618,430.148
noviembre	2,783,628	278,362.80	55,672.56	31,399.324		1,569,966.192
diciembre	2,861,866	286,186.60	57,237.32	32,281.848		1,614,092.424
Total de descargas al año			633,891.76			

Tabla 4. Programa de ventas anuales (Usuarios)

II. Asociados

Número		Total de ventas esperadas x mes		Total de ventas efectivas	44% de las encuestas
Mes	Vendedores	(7 ventas prospectas)		(60% de las ventas prospectas)	consideran un precio de entre \$150-\$170
enero		1	140	84	12600
febrero		3	420	252	37800
marzo		5	700	420	63000
abril		7	980	588	88200
mayo		9	1260	756	113400
junio		10	1400	840	126000
julio		10	1400	840	126000
agosto		10	1400	840	126000
septiembre		10	1400	840	126000
octubre		10	1400	840	126000
noviembre		10	1400	840	126000
diciembre		10	1400	840	126000
		Total de ventas al año		7980	

Tabla 5. Programa de ventas anuales (Asociados)



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



b) Justificación del programa de ventas

I. Usuarios

Para realizar nuestro pronóstico de ventas tomamos en cuenta las estadísticas de afluencia de personas que llegan al aeropuerto internacional Benito Juárez de la Ciudad de México, sin embargo, de toda esa afluencia solo tomamos un 10%, esto pensando en las personas que verán nuestra publicidad. Posteriormente de ese 10% tomamos un 20% que será nuestro porcentaje de personas que en realidad les interesará nuestro producto y por último, apoyándonos de la encuesta que realizada de la cual se obtuvo un porcentaje del 56.4% de personas que ven factible la descarga de nuestra app.

En base a estos resultados obtenidos dedujimos las descargas mensuales las cuales se multiplicaron por el precio de \$50 y así obteniendo un pronóstico de total de ventas.

II. Asociados

Nuestro programa de ventas está dividido mensualmente y comenzamos con un vendedor del cual consideramos un incremento mensual en el equipo de vendedores que a su vez aumentara la presencia de nuestra empresa en el mercado y con ello las ventas esperadas.

Consideramos un 60% de efectividad en ventas esto nos da una expectativa de venta más realista, con esto nos permite identificar áreas de mejora y optimizar nuestros esfuerzos de venta.

Según las respuestas obtenidas en nuestra encuesta, el 44% de los encuestados, está de acuerdo con pagar un monto de entre \$150 y \$170 mensual por usar nuestra app, lo cual nos permite mantener un equipo de ventas talentoso y con ello mejorar la atención al cliente y otros aspectos necesarios para la preferencia de nuestra app.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



2.5 Comercialización.

a) Determinación del precio de venta

Ahora bien, nosotros manejaremos dos precios y un plan gratuito:

1. Para asociados \$150
2. Para turistas \$50

Estos precios fueron pensados dados los siguientes puntos:

1. Accesibilidad para Todos los Usuarios:

Ofrecer la aplicación de forma gratuita garantiza que sea accesible para un público más amplio, incluidos turistas y locales con diversos niveles de presupuesto.

2. Generación de Ingresos a Través de Publicidad:

La publicidad destacada de establecimientos recomendados crea una fuente de ingresos sostenible sin requerir un desembolso directo por parte de los usuarios.

3. Fomento de Participación de Usuarios:

Al mantener la aplicación gratuita, se fomenta la participación de un mayor número de usuarios, lo que puede aumentar la base de usuarios y, por ende, el atractivo para los anunciantes.

4. Modelo Freemium para Suscripciones Premium:

La opción de una suscripción premium proporciona características adicionales y una experiencia mejorada para aquellos usuarios dispuestos a pagar, sin excluir a aquellos que prefieren utilizar la versión gratuita.

5. Feedback y Calificaciones de Usuarios:

Al ofrecer la aplicación de forma gratuita, se puede estimular la participación de usuarios, lo que lleva a obtener más comentarios y calificaciones. Esta retroalimentación puede ser valiosa para mejorar la aplicación y mantener la satisfacción del usuario.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



6. Competencia en el Mercado:

En el mercado de aplicaciones, muchas aplicaciones de viajes adoptan modelos de negocio similares para aumentar su atractivo. Mantener la aplicación gratuita puede ser estratégico para competir con otras aplicaciones del mismo tipo, como a su vez el usar un esquema premium se tendrá un mejor trato que en comparación con otras apps, nosotros vendemos confianza y seguridad a donde vaya el turista.

7. Flexibilidad para Actualizaciones y Mejoras:

Al no depender exclusivamente de los ingresos de la venta inicial, la empresa puede mantener la flexibilidad para ofrecer actualizaciones y mejoras constantes, lo que contribuye a la retención de usuarios a largo plazo.

b) Esquema de comercialización

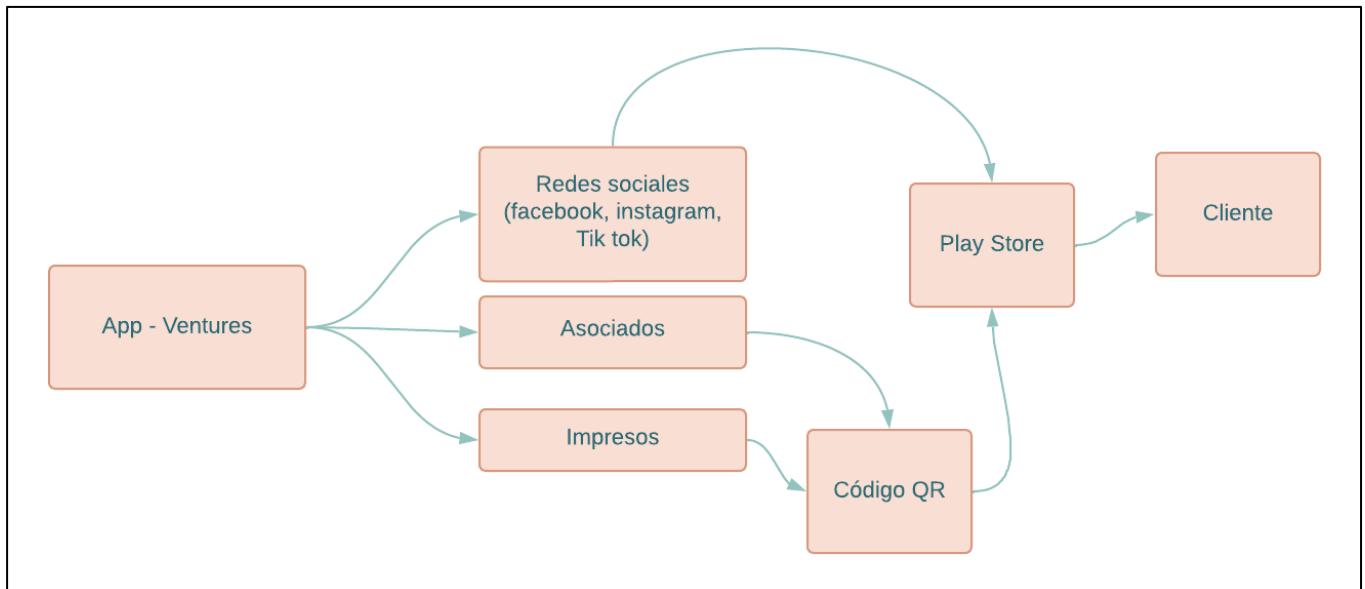


Ilustración .Esquema de Comercialización



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



c) Acciones de promoción y publicidad

OPERACIÓN PREOPERATIVA					
Concepto	Unidad	Cantidad	Precio x día	Días	Total
Redes sociales	Día	3	\$126.00	30	\$11,340.00
Mupis	Pieza	3	\$900.00	30	\$81,000.00
Poster Publicitario en pasillos de aeropuerto	Pieza	5	\$5,000.00	30	\$750,000.00
Total					\$842,340.00

Tabla 6. Operación preoperativa

OPERACIÓN OPERATIVA MENSUAL					
Concepto	Unidad	Cantidad	Precio x día	Días	Total
Espacio publicitario en sala de última espera, en impresión vinil	Pieza	5	\$3,200.00	30	\$480,000.00
Redes sociales (Facebook, Instagram, Google Search)	Día	2	\$126.00	30	\$7,560.00
Total					\$487,560.00

Tabla 7. Operación Operativa



Empresa: GMSOFT
Producto: App Ventures



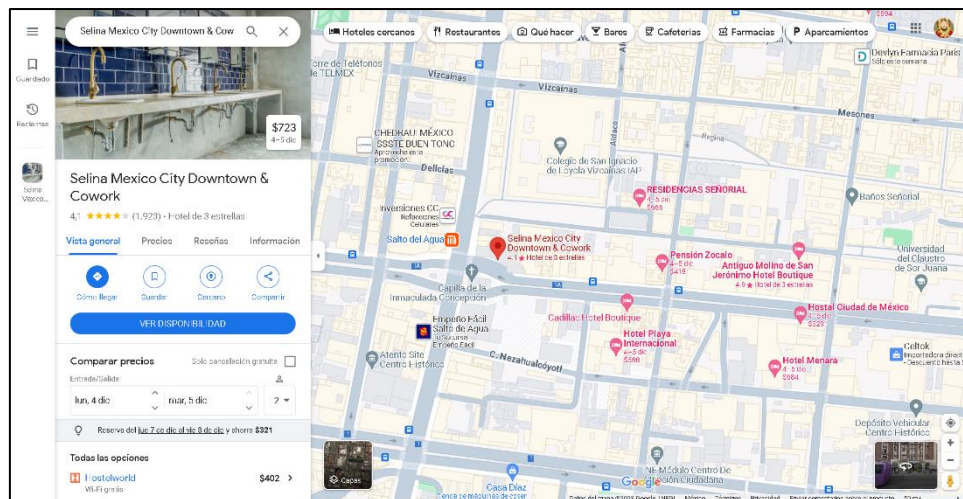
3. Aspectos Técnicos

3.1 Localización

a) Dirección

José María Izazaga 8, Centro Histórico de la Cdad. de México, Centro,
Cuauhtémoc, 06000 Ciudad de México, CDMX

b) Ubicación en Mapa



c) Costos

Artículo	Cantidad / Paquetes	Días en Oficina	Costo por día	Costo mensual
Internet	4			\$560.00
Luz	4			\$300.00
Oficina	1	4	\$2,750.00	\$11,000.00
			Total	\$11,860.00

Tabla 8. Costos de la renta de la oficina



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



3.2 Proceso productivo o prestación de un servicio

3.2.1 Descripción

a) Diagrama funcional

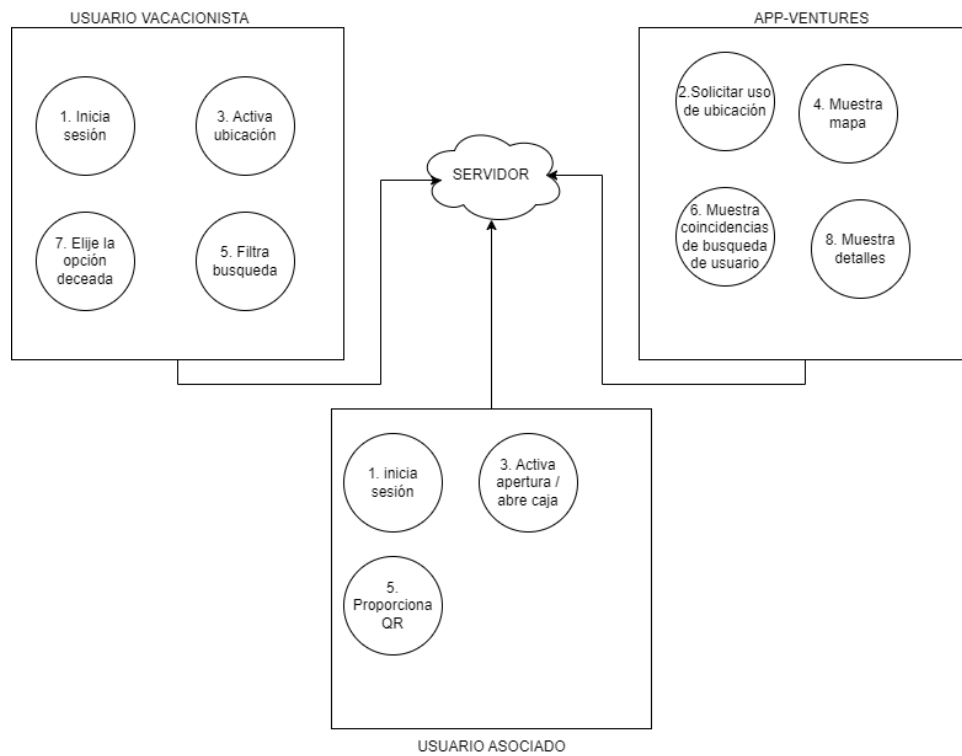


Ilustración 7. Diagrama Funcional



Empresa: GMSOFT
Producto: App Ventures



3.2.2 Parámetros técnicos

a) Descripción del proceso de prestación de un servicio

1) Producción								
Clave	Actividad		Máquina	Herramientas	Participante	Insumos		
	Verbo	Sustantivo				Artículo	Unidad	Cantidad
1	Inicia	sesión (vacacionista)	celular	App-Ventures	Admin. Sistemas	internet	mensual	1
1	Inicia	sesión (asociado)	servidor	App-Ventures	Admin. Sistemas	internet	mensual	1
2	Activa	ubicación (vacacionista)	celular	App-Ventures	n/a	internet	mensual	1
2	Activa	apertura (asociado)	celular	App-Ventures	Admin. Sistemas	internet	mensual	1
3	Filtra	búsqueda (vacacionista)	celular	App-Ventures	Admin. Sistemas	n/a	n/a	0
3	proporciona	qr (asociado)	celular	App-Ventures	Admin. Sistemas	internet	mensual	1
4	Elige	Elegir la opción deseada (vacacionista)	celular	App-Ventures	Admin. Sistemas	n/a	n/a	0
5	Iniciar	Sesión 2 (vacacionista)	celular	App-Ventures	Admin. Sistemas	n/a	n/a	0
2) Marketing								
Clave	Actividad		Máquina	Herramientas	Participante	Insumos		
	Verbo	Sustantivo				Artículo	Unidad	Cantidad
1	Publicitar	en redes sociales	celular	Facebook, Instagram y Google Search	Promotor de ventas	internet	mensual	1
2	Venta	presencial	tablet	App-Ventures	Promotor de ventas	internet	mensual	1
3	Colocar	carteles	n/a	Carteles	Promotor de ventas	impresos	pieza	50
4	Crear	promociones para la app	n/a	Canva	Promotor de ventas	Qr	n/a	n/a
5	Aumentar	ventas	PC	Play Store y Microsoft Teams	Coordinador de ventas	internet	mensual	1
						Luz	bimestral	1
3) Recursos Humanos								
Clave	Actividad		Máquina	Herramientas	Participante	Insumos		
	Verbo	Sustantivo				Artículo	Unidad	Cantidad
1	Buscar	personal	PC	Outlook	Reclutador externo	n/a	n/a	n/a
2	Elaborar	contratos	PC	Word	Encargado de recursos humanos	n/a	n/a	n/a
3	Contratar	personal	PC	Google Forms	Encargado de recursos humanos	n/a	n/a	n/a
4	Gestionar	horarios	PC	monday.com	Encargado de recursos humanos	n/a	n/a	n/a
5	Pagar	la nómina	PC	a3irmuva Nómina	Encargado de recursos humanos	n/a	n/a	n/a
4) Contabilidad y finanzas								
Clave	Actividad		Máquina	Herramientas	Participante	Insumos		
	Verbo	Sustantivo				Artículo	Unidad	Cantidad
1	Controlar	egresos e ingresos	PC	Excel	Contador	luz e internet	bimestral	2
2	Ofrecer	información del estado económico	PC	Excel	Contador	luz e internet	bimestral	2
3	Realizar	inventario de activos y pasivos	PC	Excel	Contador	luz e internet	bimestral	2
4	Elaborar	facturas	PC	Excel	Contador	luz e internet	bimestral	2
5	Elaborar	los estados financieros	PC	Excel	Contador	luz e internet	bimestral	2
5) Dirección y organización								
Clave	Actividad		Máquina	Herramientas	Participante	Insumos		
	Verbo	Sustantivo				Artículo	Unidad	Cantidad
1	Asignar	recursos	PC	Banca Electronica BBVA	Coordinador de operaciones	luz e internet	bimestral	2
2	Gestionar	colaboradores	PC	Zoho Project	Coordinador de operaciones	luz e internet	bimestral	2
3	Elaborar	planes y estrategias	PC	Zoho Project	Coordinador de operaciones	luz e internet	bimestral	2
4	Distribuir	tareas y responsabilidades	PC	Zoho Project	Coordinador de operaciones	luz e internet	bimestral	2
5	Brindar	orientación	n/a	n/a	Coordinador de operaciones	luz e internet	bimestral	2

Tabla 9. Proceso Productivo



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



b) Estructura Desglosada de Trabajo

Actividad	Responsable	Horas	Costo x hora	Costo Total
Planificación				
Análisis de requisitos	Diseñador	30	\$56.25	\$1,687.50
Establecimiento de alcance	Desarrollador	10	\$56.25	\$562.50
Planificación de recursos	Coordinador de operaciones	10	\$162.50	\$1,625.00
Diseño de la arquitectura	Diseñador	40	\$56.25	\$2,250.00
Estimación de costos	Contador	10	\$49.38	\$493.75
Asignación de tareas	Coordinador de operaciones	5	\$162.50	\$812.50
Diseño				0
Elegir la tecnología	Diseñador	7	\$56.25	\$393.75
Selección de patrones de diseño	Diseñador	5	\$56.25	\$281.25
Definición de la estructura del sistema	Diseñador	10	\$56.25	\$562.50
Diseño de interfaz	Diseñador	30	\$56.25	\$1,687.50
Identificar las herramientas de desarrollo	Diseñador	5	\$56.25	\$281.25
Implementación				0
Documentación	Desarrollador	35	\$56.25	\$1,968.75
Codificar	Desarrollador	40	\$56.25	\$2,250.00
Pruebas				0
Definición de estrategia de pruebas	Tester	8	\$59.38	\$475.00
Establecimiento de entornos de prueba	Tester	8	\$59.38	\$475.00
Desarrollo de casos de pruebas	Tester	30	\$59.38	\$1,781.25
Elaboración de reportes de pruebas	Tester	15	\$59.38	\$890.63
Comprobar si cumple los requisitos del cliente	Desarrollador	20	\$56.25	\$1,125.00
Corregir errores	Desarrollador	20	\$56.25	\$1,125.00
Despliegue				0
Despliegue a producción	Desarrollador	5	\$56.25	\$281.25
Configuración del entorno	Desarrollador	5	\$56.25	\$281.25
Entrega de documentación	Desarrollador	5	\$56.25	\$281.25
Mantenimiento				0
Corregir errores	Desarrollador	20	\$56.25	\$1,125.00
Administrar los cambios realizados	Desarrollador	15	\$56.25	\$843.75
Total				\$23,540.63

Tabla 10. Costo del Software



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



4. Aspectos organizativos y sociales

4.1 Organigrama

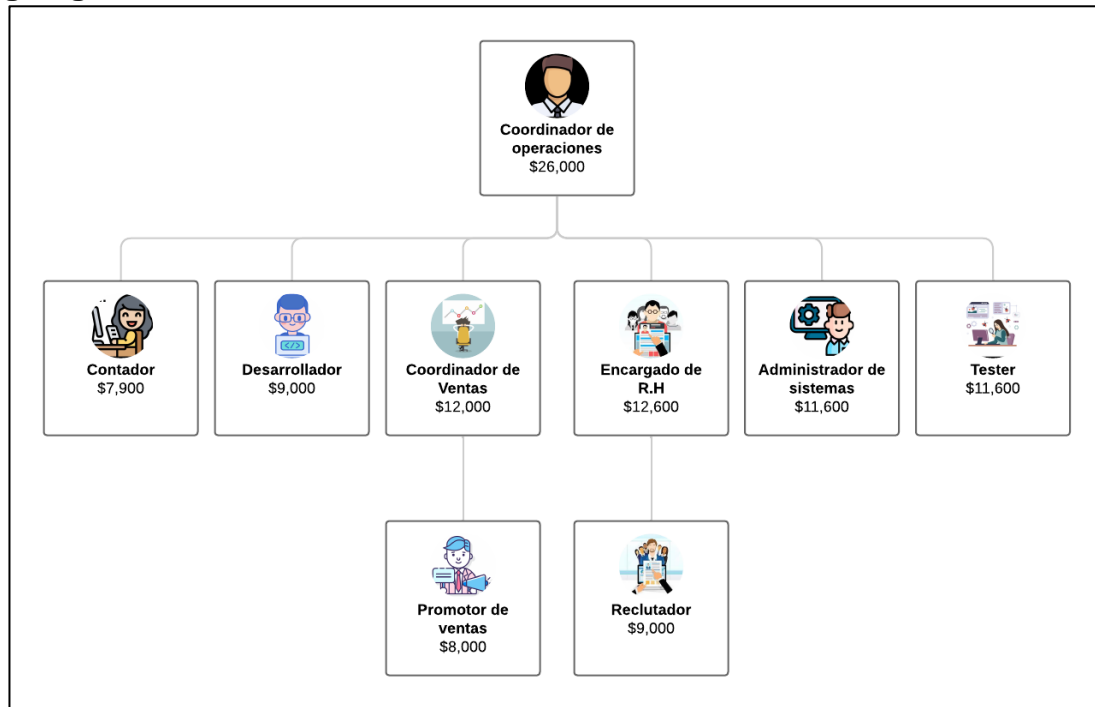


Ilustración 8. Organigrama general

4.2 Descripción de puestos

Administrador de sistemas: Se encarga de gestionar las cuentas de los usuarios, los permisos, los derechos de acceso y las ubicaciones de almacenamiento.

Contador: Maneja la contabilidad de una compañía.

Coordinador de Operaciones: Supervisar y optimizar procesos internos para garantizar eficiencia y cumplimiento de objetivos operativos.

Promotor de Ventas: Impulsar la venta de productos o servicios mediante estrategias de marketing, relaciones con clientes y aumento de visibilidad en el mercado.

Encargado de Recursos Humanos: Gestionar actividades relacionadas con el personal, como contratación, capacitación, evaluación del desempeño y asegurar un ambiente laboral saludable.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



Reclutador: Identificar y seleccionar candidatos adecuados para cubrir vacantes, evaluando habilidades y competencias para el beneficio de la organización.

Desarrollador/Diseñador de Software: Crear y diseñar programas informáticos, asegurando su funcionalidad y apariencia visual según los requisitos del proyecto.

Tester: Evaluar y verificar la calidad de software mediante pruebas exhaustivas para identificar y corregir posibles errores o fallos.

Coordinador de Ventas: Supervisar y dirigir equipos de ventas, establecer metas, estrategias y garantizar el cumplimiento de objetivos comerciales.

4.3 Sueldos

Puestos	Cantidad	Sueldo Bruto	Total
Administrador de sistemas	2	\$11,600.00	\$23,200.00
Contador	1	\$7,900.00	\$7,900.00
Coordinador de operaciones	1	\$26,000.00	\$26,000.00
Promotor de ventas	1	\$8,000.00	\$8,000.00
Encargado de R.H	1	\$12,600.00	\$12,600.00
Reclutador	1	\$9,900.00	\$9,900.00
Desarrollador/Diseñador	4	\$9,000.00	\$36,000.00
Tester	1	\$9,500.00	\$9,500.00
Coordinador de ventas	1	\$12,000.00	\$12,000.00
		Total	\$145,100.00

Tabla 11. Sueldos



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



5. Aspectos financieros

5.1 Programa de inversión

Plan de inversión								
Inversión Inicial	Unidad	Cantidad	PU	Total				
Activos					Aportación de los socios	Origen del recurso		
Largo plazo					Prestamo Gubernamental 17% anual	Prestamo Bancario 20% anual	Prestamo Familiar	
Licencia de windows	Licencia	12	\$3,859.00	\$46,308.00		\$46,308.00		
Laptop Lenovo Ryzen 7 12gb, 480GB SDD	Equipo	12	\$20,000.00	\$240,000.00		\$240,000.00		
Huawei P30 Lite 8 R am , 132GB Mem oria Interna	Equipo	2	\$5,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00			
Tablet Ipad Mini	Equipo	1	\$10,000.00	\$10,000.00		\$10,000.00		
Impresora Epson L320	Equipo	1	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00			
Servidor Lenovo	Equipo	1	\$18,000.00	\$18,000.00	\$18,000.00			
Banca Electronica BBVA	Unidad	12	\$0.00	\$0.00				
App - Ventures	Unidad	1	\$23,540.63	\$23,540.63				\$23,540.63
Total				\$351,848.63				
Corto plazo								
Paquete Office y Teams	Unidad	13	\$100	\$1,300		\$1,300.00		
Zoho Project	Unidad	1	\$120	\$120		\$120.00		
Google Forms	Unidad	1	\$0.00	\$0.00				
monday.com	Unidad	1	\$24.00	\$24.00		\$24.00		
a3innuve Nómina	Unidad	1	\$376.99	\$376.99		\$376.99		
Total				\$1,821				
Gastos Preoperativos								
Gastos Preoperativos	Unidad	1	\$842,340.00	\$842,340.00	\$421,170.00			\$421,170.00
Canva	Unidad	1	\$1,209.00	\$1,209.00		\$1,209.00		
Sueldos	Unidad	1	\$145,100.00	\$145,100.00	\$145,100.00			
Total				\$988,649.00	\$598,270.00	\$299,337.99	\$0.00	\$444,710.63
Total de la inversión				\$1,842,319	Interes Compuesto anual			

Tabla 12. Plan de inversión



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



5.2 Activos

Inversión inicial	Unidad	Cantidad	PU	Total
Activos				
Largo plazo				
Licencia de windows	Licencia	12	\$3,859.00	\$46,308.00
Laptop Lenovo Ryzen 7 12gb, 480GB SDD	Equipo	12	\$20,000.00	\$240,000.00
Huawei P30 Lite 8 Ram, 132GB Memoria Interna	Equipo	2	\$5,000.00	\$10,000.00
Tablet Ipad Mini	Equipo	1	\$10,000.00	\$10,000.00
Impresora Epson L320	Equipo	1	\$4,000.00	\$4,000.00
Servidor Lenovo	Equipo	1	\$18,000.00	\$18,000.00
Banca Electronica BBVA	Unidad	12	\$0.00	\$0.00
App - Ventures	Unidad	1	\$23,540.63	\$23,540.63
Total				\$351,848.63
Corto plazo				
Paquete Office y Teams	Unidad	13	\$100	\$1,300
Zoho Proyect	Unidad	1	\$120	\$120
Google Forms	Unidad	1	\$0.00	\$0.00
monday.com	Unidad	1	\$24.00	\$24.00
a3innuva Nómina	Unidad	1	\$376.99	\$376.99
Total				\$1,821
Gastos Preoperativos				
Gastos Preoperativos	Unidad	1	\$842,340.00	\$842,340.00
Canva	Unidad	1	\$1,209.00	\$1,209.00
Sueldos	Unidad	1	\$145,100.00	\$145,100.00
Total				\$988,649.00
Total de la Inversión				\$1,342,319

Tabla 13. Activos Disponibles



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



5.3 Indicadores

Columna1	Columna3		VAN	\$28,062,957.57
Inversión Inicial	-\$1,342,318.62			
Flujo de Efectivo Neto A1	\$9,984,766.07		TIR	748%
Flujo de Efectivo Neto A2	\$10,483,182.83			
Flujo de Efectivo Neto A3	\$10,483,182.83			
Flujo de Efectivo Neto A4	\$10,483,182.83			
Flujo de Efectivo Neto A5	\$10,483,182.83			
Tasa de Referencia	16.00%			

Tabla 14. VAN & TIR

a) Valor Actual Neto.

El Valor Actual Neto (VAN) de nuestro proyecto, App-Ventures, se está calculando en base a las ventas pronosticadas, como se detalla en las tablas anteriores. Actualmente, observamos un resultado positivo de \$28,062,957.57, considerando una tasa de referencia del 16%. Este análisis demuestra que nuestro proyecto es rentable, siempre y cuando las ventas se mantengan en línea con las proyecciones. Es importante destacar que, aunque la inversión inicial representa un gasto significativo, comenzamos a recuperarnos desde el primer año de lanzamiento.

Este enfoque estratégico refleja la solidez de nuestro modelo de negocio y la viabilidad financiera de App-Ventures. La tasa de referencia del 16% sirve como un indicador clave, y la positividad del VAN sugiere que el proyecto es capaz de generar retornos superiores a esta tasa. Mantener un seguimiento cercano de las ventas y realizar ajustes según sea necesario contribuirá a maximizar nuestra rentabilidad y garantizar el éxito continuo de la iniciativa.

b) Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del 748% demuestra la capacidad del proyecto para generar rendimientos excepcionales, superando ampliamente las expectativas establecidas por la tasa de referencia. Este resultado sugiere que, en términos relativos, el proyecto tiene un potencial de rentabilidad extraordinario. La brecha entre la TIR y la tasa de referencia refleja la solidez financiera del proyecto y su capacidad para generar beneficios excepcionales de retorno, superando con creces las expectativas financieras.



Empresa: GMSoft
Producto: App Ventures



c) Análisis de sensibilidad

Análisis de sensibilidad	
Ventas	100%
Gastos	100%

Tabla 15. Análisis de sensibilidad

Sin modificar el porcentaje en el análisis de sensibilidad, los resultados previamente mencionados para la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN) permanecen inalterados. No obstante, al considerar una disminución del 10% en las ventas y un aumento del 30% en los gastos, se observa un impacto en la viabilidad financiera del proyecto.

Análisis de sensibilidad	
Ventas	90%
Gastos	130%

Tabla 16. Análisis de sensibilidad

A pesar de la disminución del 10% en las ventas y el aumento del 30% en los gastos, los resultados del TIR y VAN demuestran una notable resistencia y estabilidad en el proyecto. La Tasa Interna de Retorno (TIR) del 605% y el Valor Actual Neto (VAN) de \$22,303,306.65 indican que el proyecto sigue siendo financieramente atractivo incluso bajo las condiciones del análisis de sensibilidad.

VAN	\$22,303,306.65
TIR	605%

Tabla 17. VAR & TIR de App-Ventures

Es importante destacar que, a pesar de las modificaciones en las condiciones del escenario de sensibilidad, los resultados financieros siguen siendo positivos y, en muchos casos, superan las expectativas.