

## EVA (Englobal Virtual Asistant): El Asistente Virtual para Negocios



### Problemática

Los negocios, especialmente las nanoempresas, enfrentan desafíos importantes como:

- **Gestión de tareas:** Dificultad para organizar actividades diarias sin perder el enfoque en la operación principal.
- **Seguimiento de clientes:** Falta de herramientas para mantener una relación continua con los clientes, lo que afecta la retención y oportunidades de venta.
- **Automatización de procesos:** Muchas tareas administrativas y repetitivas requieren tiempo que podría destinarse a actividades estratégicas.
- **Recordatorios:** Los empresarios suelen olvidar acciones clave como renovar inventarios o contactar clientes para citas o seguimientos. Estos problemas generan pérdidas de tiempo, oportunidades y dinero.

### Objetivo

EVA tiene como objetivo:

1. **Mejorar la productividad** al liberar tiempo de los empresarios mediante la automatización de tareas clave.
2. **Reducir costos operativos**, eliminando la necesidad de contratar personal adicional para tareas administrativas.
3. **Optimizar procesos** con herramientas tecnológicas simples y efectivas.
4. **Facilitar la toma de decisiones** al proporcionar información clara y organizada sobre las operaciones del negocio.

### Propuesta de Valor

Lo que hace única a EVA en el mercado:

1. **Personalización:** Se adapta a las necesidades específicas de cada negocio, sin importar el giro o tamaño.
2. **Accesibilidad:** Es fácil de usar y económica, ideal para emprendedores con recursos limitados.
3. **Proactividad:** A diferencia de otras herramientas, EVA no solo almacena información, sino que recuerda y anticipa las necesidades del negocio.
4. **Integración de servicios clave:** Combina gestión de inventarios, balances financieros y perfiles de clientes en una sola plataforma.

5. **Escalabilidad:** Diseñada para crecer con el negocio, desde nanoempresas hasta empresas más grandes.

## **Público Objetivo**

1. **Nanoempresas:**
  - Negocios pequeños operados por una o dos personas, como tiendas de abarrotes, cafeterías, salones de belleza o consultorios médicos.
  - Necesidades básicas: Control de inventarios, registros financieros y atención al cliente.
2. **Pequeñas y medianas empresas (Pymes):**
  - Empresas con una estructura más compleja que buscan herramientas accesibles para automatizar procesos específicos.
  - Necesidades adicionales: Reportes más detallados y análisis de datos para la toma de decisiones.
3. **Freelancers y emprendedores independientes:**
  - Profesionales que manejan todas las operaciones de su negocio por sí mismos y necesitan apoyo para tareas administrativas.
4. **Clínicas, consultorios y negocios especializados:**
  - Empresas que dependen del seguimiento continuo de sus clientes o pacientes (ej. recordatorios de citas, historial de servicios).

## **Descripción General**

EVA es un asistente virtual diseñado para ofrecer servicios generales y específicos que, al combinarse, se adaptan totalmente a las necesidades y planes de cada negocio.

Inicialmente, EVA está pensado para atender a nanoempresas, aquellas operadas por 1 o 2 personas que gestionan su propio negocio. Este asistente virtual se enfocará en tareas como labores contables, agrupación de información y recordatorios, facilitando la vida de los emprendedores mexicanos. Así, podrán concentrarse en el buen funcionamiento de sus actividades empresariales, dejando la administración en manos de EVA.

## **Foco Inicial: Tres Servicios Fundamentales (Corazón de EVA)**

1. **Inventario Inteligente**

EVA permitirá a los empresarios crear y gestionar un inventario adecuado a sus necesidades, ayudándoles a monitorear y controlar la cantidad de insumos o productos disponibles. No solo almacenará información, sino que también enviará recordatorios oportunos para evitar el agotamiento de existencias, optimizando la operatividad del negocio.
2. **Balance Financiero**

EVA ayudará a registrar ingresos y egresos del día a día, permitiendo a los empresarios mantener un control financiero básico. Por ejemplo:

  - **Egresos:** Compras de inventario, costos fijos como renta, y otros gastos operativos.
  - **Ingresos:** Ventas de productos o servicios, registrados manual o automáticamente dependiendo si la venta puede o no ser categorizada.

Con esta herramienta, los emprendedores podrán visualizar su balance general y tomar decisiones más informadas.

### 3. Perfil de Cliente

Esta funcionalidad almacenará información básica sobre los clientes, ayudando a los empresarios a fomentar una segunda venta o brindar un servicio postventa.

Dependiendo del giro del negocio, EVA podrá:

- Registrar datos básicos como nombre, contacto y servicios adquiridos.
- En negocios especializados, como clínicas odontológicas o veterinarias, permitirá registrar información detallada de pacientes y enviar recordatorios automáticos para seguimiento.

## Visión de Desarrollo

En su primera etapa, EVA se basará en estos tres servicios fundamentales, los cuales resuelven problemáticas específicas y cotidianas de los empresarios. EVA será tan simple o complejo como lo requiera cada negocio, adaptándose desde una pequeña tienda de alimentos hasta un consultorio médico.

Una vez que estas funciones estén bien estructuradas y hayan demostrado su utilidad con una alta tasa de aceptación entre los usuarios, brindan la materia prima en forma de datos para desarrollar más herramientas que resuelvan más tareas y permitan a los empresarios continuar disminuyendo costos e incrementar ventas. Se podrá ampliar el portafolio de herramientas, incluyendo:

- **Análisis de Datos:** Identificar tendencias y patrones en el negocio.
- **Estrategias de Publicidad:** Recomendaciones personalizadas para captar clientes.
- **Dashboards:** Visualización clara y sencilla de los indicadores clave del negocio.
- **Facturación:** Generación de facturas digitales.
- **Catálogos Digitales:** Creación de material promocional y organizativo.
- Otros servicios que surjan de las necesidades del mercado.

## Enfoque Inicial y Estrategia de Crecimiento

EVA se centrará inicialmente en las necesidades de nanoempresas, ya que estas presentan problemas básicos y generales que pueden ser atendidos sin una personalización intensiva. Este modelo busca generar ingresos por volumen de usuarios, ofreciendo soluciones eficientes y accesibles.

A medida que EVA se pruebe en diversos giros de negocio, se identificarán problemas específicos, y se implementarán mejoras generales para mantener un enfoque escalable.

Cuando EVA haya dominado el mercado de nanoempresas, se considerará la incursión en empresas más grandes, ofreciendo servicios personalizados a precios más altos. La reputación y experiencia adquirida facilitarán la captación de estos clientes.

Si, en el transcurso, una empresa grande solicita los servicios de EVA, esta oportunidad será atendida con eficiencia, asegurando no descuidar las operaciones regulares.

# Cronograma.

## **Etapas 1: Investigación y Desarrollo.**

### **Tareas**

- **Elaborar la primera versión funcional de EVA** como un “elefante blanco” (prototipo inicial) que sirva como base para pruebas futuras.
- **Definir el plan de trabajo**, incluyendo decisiones clave sobre:
  - Operatividad y funcionamiento del sistema.
  - Modelo de negocio y estrategia de lanzamiento.
- **Establecer las reglas del trabajo en equipo**, definiendo roles, tiempos y metodologías de desarrollo.

### **Personal Involucrado**

- **Programadores (4):** Responsables del desarrollo técnico y funcionalidad del asistente.
- **Economistas (2):** Encargados de diseñar el modelo de negocio, costos, y proyecciones económicas.

### **Necesidades**

1. Definir un esquema claro de trabajo en equipo para garantizar una colaboración eficiente.
2. Contar con un prototipo funcional de EVA para llevar a cabo pruebas iniciales.
3. Disponer de infraestructura básica como hosting para la página web.

### **Costos**

- **Host de página web:** El único gasto operativo durante esta etapa, estimado en \$X.
- Sin asignación de salarios ni utilidades por el momento, ya que el equipo trabajará de manera colaborativa.
- Logo del proyecto y paleta de colores.

### **Tiempo Estimado**

- De **3 semanas a 1 mes**, dependiendo de la complejidad del prototipo y los ajustes necesarios.

### **Meta**

- **Desarrollar un prototipo funcional básico de EVA** que incorpore las tres características principales (inventario, balance financiero y perfil de cliente), aunque sea de forma preliminar.

- **Definir y documentar el modelo de negocio** de EVA, incluyendo operatividad, funcionamiento técnico, y estrategia inicial para su monetización.
- **Establecer un plan de trabajo estructurado y colaborativo**, incluyendo reglas claras para el equipo y cronogramas ajustados a los objetivos.
- **Lograr la alineación del equipo** en cuanto a metas técnicas, económicas y operativas del proyecto.
- **Diseñar la imagen corporativa de EVA (logo, slogan, paleta de colores, tipografía).**

**Indicador de éxito:** Contar con un prototipo funcional listo para ser probado al final de la etapa.

## **Etapa 2: Pruebas y Validación**

### **Tareas**

- Ejecutar pruebas piloto del prototipo con usuarios reales (nanoempresas seleccionadas como usuarios beta).
- Recopilar retroalimentación de los clientes por medio de encuestas para identificar:
  - Mejoras necesarias en la funcionalidad del sistema.
  - Problemáticas principales que podrían generar el abandono del uso de la plataforma.
- Realizar ajustes en las funcionalidades del sistema basándose en los resultados obtenidos durante las pruebas.

### **Personal Involucrado**

- **Programadores (4):** Responsables de implementar ajustes, corregir errores y brindar soporte técnico durante las pruebas.
- **Economistas (2):** Encargados de analizar los resultados de la retroalimentación y las problemáticas detectadas, asegurando que las soluciones propuestas sean viables y efectivas.
- Todo el personal buscará las nanoempresas para participar en el proyecto, y se le explicará en que consiste la plataforma y como participará.

### **Necesidades**

1. **Usuarios beta:** Selección de entre 10 a 20 nanoempresas dispuestas a participar en las pruebas piloto.
2. **Soporte técnico:** Equipo disponible para resolver problemas técnicos que surjan durante las pruebas.
3. **Estrategias de comunicación:** Diseñar canales de comunicación efectivos entre los usuarios beta, los economistas y los programadores, permitiendo la recopilación eficiente de información sobre fallas y necesidades no previstas.
4. **Validación funcional:** Garantizar que EVA cubra las necesidades principales de los usuarios, dejando lista la plataforma para su lanzamiento inicial.

## Costos

- **Hosting de la página web:** Estimado en \$X/mes.
- **Colaboración del equipo:** Sin salarios asignados en esta etapa inicial, ya que el trabajo será colaborativo.
- **Otros costos posibles:**
  - Incentivos para usuarios beta (por ejemplo, descuentos futuros o acceso gratuito).
  - Licencias de software adicional, si es necesario.

## Tiempo Estimado

- **Duración:** De 3 a 4 meses, dependiendo de la cantidad y complejidad de los problemas detectados en la plataforma durante las pruebas.

## Meta

- **Probar y validar el prototipo de EVA** con usuarios beta (10 a 20 nanoempresas), recopilando retroalimentación suficiente para identificar y solucionar:
  - Problemas técnicos (errores en la plataforma).
  - Necesidades no previstas por los desarrolladores.
  - Posibles puntos críticos que generen abandono de la plataforma.
- **Realizar los ajustes necesarios** para garantizar que EVA cumpla con las necesidades principales de los usuarios objetivo.
- **Preparar la plataforma para el lanzamiento inicial**, asegurando que sea estable, funcional y atractiva para los nuevos usuarios.

**Indicador de éxito:** Lograr que al menos el **70-80% de los usuarios beta** reporten que la plataforma cumple con sus expectativas principales y que continuarían utilizándola en su negocio.

## **Etapas 3: Lanzamiento Inicial**

### Tareas Principales

1. **Lanzar EVA al mercado** con un enfoque inicial en nanoempresas, promoviendo sus principales características (inventario, balance financiero y perfil de cliente).
2. **Implementar una estrategia de marketing inicial** para atraer a los primeros usuarios, utilizando:
  - Redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn, etc...).
  - Colaboraciones con influencers, emprendedores o asociaciones de pequeñas empresas.
  - Contenido educativo, como tutoriales y casos de éxito, que expliquen cómo EVA puede mejorar sus negocios.
3. **Ofrecer precios promocionales o pruebas gratuitas:**
  - Periodo de prueba de 1 a 2 meses.

- Descuentos especiales para los primeros usuarios o descuentos por invitación a nuevo usuario.

## Personal Involucrado

- **Equipo de Marketing (2):** Encargados de crear, gestionar y optimizar campañas publicitarias en redes sociales y otros canales.
- **Programadores (3):** Responsables de garantizar que la plataforma esté operativa y sin fallas durante el lanzamiento.
- **Equipo de Soporte Técnico (2):** Disponible para atender consultas o problemas de los nuevos usuarios.
- **Economista (1):** Supervisará los costos iniciales, calculará el punto de equilibrio y evaluará el retorno de la inversión en marketing.

## Necesidades

1. **Infraestructura escalable:** Hosting ampliado, servidores más robustos y servicios en la nube para manejar el incremento de usuarios.
2. **Presupuesto de Marketing:** Inversión en campañas de redes sociales, anuncios pagados (Google Ads, Meta Ads) y materiales promocionales.
3. **Plataforma completamente funcional:** Sin errores críticos, lista para atender a los primeros usuarios.
4. **Estrategia de comunicación:**
  - Crear contenido atractivo y claro para explicar las funciones de EVA.
  - Configurar canales de atención al cliente (WhatsApp, chat en la web, correo electrónico).

## Costos

- **Hosting y servidores ampliados:** \$X/mes (ajustado según el volumen esperado de usuarios).
- **Presupuesto de marketing inicial:** \$Y (publicidad en redes sociales, diseño gráfico, contenido audiovisual, salarios).
- **Otros costos:** Incentivos promocionales, como descuentos o accesos gratuitos.

## Tiempo Estimado

- **Duración:** 2 meses, con la meta de generar tracción inicial y establecer una base sólida de usuarios activos.

## Meta

- Alcanzar un **mínimo de clientes** necesario para cubrir los costos operativos (punto de equilibrio).
- Obtener retroalimentación adicional de los usuarios para ajustar la estrategia comercial y técnica.

## **Etapa 4: Expansión y Escalabilidad**

### **Tareas Principales**

1. **Introducir nuevos módulos y herramientas en EVA**, tales como:
  - **Análisis de datos:** Generar reportes avanzados que ayuden a los empresarios a tomar decisiones estratégicas.
  - **Facturación electrónica:** Permitir la creación de facturas digitales de acuerdo con las normativas locales.
  - **Dashboards interactivos:** Visualización de KPIs (Indicadores Clave de Desempeño) para una comprensión clara del negocio.
  - Otros módulos según las necesidades identificadas durante el feedback de los usuarios.
2. **Escalar la infraestructura técnica:**
  - Implementar servidores más robustos o servicios en la nube para manejar un mayor volumen de usuarios.
  - Garantizar tiempos de respuesta óptimos y estabilidad técnica a medida que crece la plataforma.
3. **Ampliar la base de clientes hacia pequeñas y medianas empresas (Pymes):**
  - Redefinir estrategias de marketing para llegar a empresas con necesidades más complejas.
  - Implementar un modelo de precios flexible con opciones avanzadas para empresas más grandes.

### **Personal Involucrado**

- **Equipo de Desarrollo (6):** 4 programadores enfocados en el desarrollo técnico de los nuevos módulos y 2 especialistas en infraestructura para garantizar la escalabilidad.
- **Equipo de Marketing (2):** Reforzar las estrategias de adquisición para llegar al mercado de Pymes más grandes.
- **Equipo de Soporte Técnico (3):** Encargados de atender un mayor volumen de solicitudes y garantizar la satisfacción del cliente.
- **Economistas (1-2):** Supervisar el impacto financiero del crecimiento y definir estrategias de precios y monetización.

### **Necesidades**

1. **Inversión adicional en tecnología:**
  - Servidores y servicios en la nube para soportar la demanda creciente.
  - Herramientas específicas para el desarrollo de nuevos módulos (licencias, software, etc.).
2. **Campañas de marketing dirigidas:**
  - Enfocadas en Pymes mediante publicidad en redes sociales, Google Ads, y contenido educativo que destaque las nuevas funcionalidades de EVA.
3. **Desarrollo continuo:**



- Establecer un sistema de actualizaciones periódicas para mejorar la experiencia del usuario e incorporar retroalimentación de los clientes actuales.
- 4. **Alianzas estratégicas:**
  - Buscar colaboraciones con asociaciones de Pymes, cámaras de comercio, o plataformas complementarias para atraer a más usuarios.

## Costos

- **Infraestructura técnica:** Estimado en \$X para la ampliación de servidores o suscripciones a servicios en la nube.
- **Desarrollo de nuevos módulos:** Estimado en \$Y, considerando horas de trabajo adicionales para el equipo de desarrollo.
- **Campañas de marketing:** Presupuesto de \$Z destinado a estrategias de adquisición y retención de clientes.
- **Soporte técnico:** Inversión en la ampliación del equipo y herramientas de atención al cliente.
- **Salarios:** Se prevé que para esta etapa, los miembros iniciales del proyecto generen ingresos proporcionales a una parte de las utilidades.

*(Estos costos deberán ajustarse según las herramientas específicas y recursos disponibles).*

## Tiempo Estimado

- **Duración:** De **6 meses a 1 año**, dependiendo de la complejidad de los nuevos módulos y el ritmo de crecimiento del mercado objetivo.

## Meta

- **Consolidar a EVA como una herramienta integral y adaptable** a diferentes giros de negocio, destacando su escalabilidad y capacidad de ofrecer soluciones avanzadas.
- **Expandir la base de usuarios a pequeñas y medianas empresas (Pymes)**, logrando al menos un **incremento del 50% en la cantidad de clientes activos**.
- **Asegurar la sostenibilidad técnica y financiera** de la plataforma al gestionar el aumento de usuarios sin comprometer la calidad del servicio.

## Indicadores de Éxito

1. Introducción exitosa de al menos **3 nuevos módulos** funcionales y validados por los usuarios.
2. Incremento **en la cantidad de usuarios activos** y adición de empresas pequeñas.
3. Reducción de problemas técnicos reportados gracias a la infraestructura escalada.
4. Generación de un **retorno positivo de la inversión** en tecnología y marketing hacia el final de la etapa.

## **Etapas 5: Consolidación y Personalización**

### **Tareas Principales**

1. **Ofrecer servicios personalizados para empresas más grandes (grandes cuentas):**
  - Crear módulos avanzados específicos según las necesidades de empresas grandes.
  - Brindar atención especializada y soporte técnico exclusivo para este tipo de clientes.
2. **Implementar una estrategia de fidelización** para clientes actuales:
  - Programas de recompensas para usuarios frecuentes.
  - Personalización de servicios para adaptarse a los cambios en las necesidades de los negocios.
  - Encuestas periódicas para medir la satisfacción y recopilar ideas para mejoras.
3. **Crear alianzas estratégicas con otros servicios o empresas complementarias:**
  - Colaboraciones con plataformas financieras, de marketing digital o logística.
  - Integración con soluciones populares en diferentes industrias (por ejemplo, QuickBooks, Salesforce, etc.).
4. **Explorar mercados internacionales:**
  - Identificar países o regiones con potencial para implementar EVA.
  - Adaptar el producto a los requerimientos legales y normativos locales, incluyendo idiomas y funcionalidades específicas.
5. **Escalar la infraestructura de soporte técnico y operativa:**
  - Ampliar el equipo de atención al cliente para garantizar tiempos de respuesta rápidos.
  - Implementar herramientas de automatización para soporte técnico (chatbots, IA avanzada).

### **Personal Involucrado**

- **Equipo de Desarrollo (6-8):** Enfocados en integraciones personalizadas, adaptación a grandes cuentas y regionalización para mercados internacionales.
- **Equipo de Marketing (3):** Diseñarán campañas para fidelizar clientes actuales y atraer grandes cuentas.
- **Equipo de Soporte Técnico (4-5):** Responsable de atender problemas complejos y mantener la satisfacción del cliente en cuentas grandes.
- **Líderes de Expansión Nacional e Internacional (2):** Encargados de identificar oportunidades y adaptar EVA a otros mercados.

### **Necesidades**

1. **Infraestructura técnica robusta:** Capacidad para manejar integraciones con software de terceros y personalizaciones avanzadas.

2. **Presupuesto de marketing internacional:** Para campañas dirigidas en mercados objetivo y promoción de servicios premium.
3. **Capacitación del equipo:** Formación continua para el equipo de soporte y desarrollo, enfocada en servicios personalizados y herramientas avanzadas.
4. **Red de alianzas estratégicas:** Establecer relaciones con otras empresas o servicios complementarios para agregar valor a EVA.

## Costos

- **Ampliación de infraestructura técnica:** \$X, incluyendo servidores, herramientas de integración y automatización.
- **Marketing y publicidad internacional:** \$Y, enfocado en campañas específicas para empresas grandes y mercados internacionales.
- **Equipo especializado:** \$Z, contratación y capacitación de personal adicional.
- **Alianzas estratégicas:** Dependiendo del modelo de colaboración, podrían requerir inversión inicial o porcentajes de ingreso compartido.

## Tiempo Estimado

- **Duración:** De 1 año en adelante, ya que esta etapa busca un crecimiento constante y sostenido.

## Meta

- **Convertir a EVA en líder de mercado** dentro de su segmento, reconocido por su capacidad de adaptarse a diferentes industrias y escalas de negocio.
- **Ampliar la base de clientes en grandes cuentas.**
- **Abrir oportunidades en mercados internacionales**, consolidando presencia en al menos un nuevo país o región durante el primer año de esta etapa.
- **Mantener una alta satisfacción del cliente.**

## Costos.

Etapa	Infraestructura técnica	Personal	Marketing y adquisición	Otros costos	Total estimado (\$)
Etapa 1: Investigación y Desarrollo	Hosting básico \$X	Programadores (4) \$0	No aplica en esta etapa	Imagen corporativa (logo, slogan) \$X	\$X
		Economistas (2) \$0			
Etapa 2: Pruebas y Validación	Hosting y base de datos funcional \$X	Programadores (4) \$0	Estrategias de comunicación con usuarios beta \$X	Estrategias de comunicación con usuarios beta \$X	\$X
		Economistas (2) \$0			
Etapa 3: Lanzamiento Inicial	Hosting ampliado y servidores escalables \$X	Programadores (2) \$	Publicidad en redes sociales, Google Ads \$X	Descuentos y pruebas gratuitas para nuevos usuarios \$X	\$X
		Soporte técnico (2) \$			
		Marketing (2) \$			
		Economistas (1) \$			
Etapa 4: Expansión y Escalabilidad	Infraestructura robusta y escalable (\$XX)	Programadores (3), Marketing (2), Soporte Técnico (2), Economistas (2)	Estrategias de marketing dirigidas a Pymes (\$Z)	Desarrollo de nuevos módulos y herramientas	\$XX
Etapa 5: Consolidación y Crecimiento	Infraestructura avanzada y soporte global (\$XXX)	Desarrollo (6-8), Marketing (3), Soporte Técnico (4-5), Expansión (2)	Publicidad internacional y fidelización (\$XX)	Alianzas estratégicas, expansión a mercados internacionales	\$XXX

# Reparto de tareas y utilidades.

## Etapa 1: Investigación y Desarrollo (Sin salarios ni utilidades)

### Tareas:

- **Julio y Marco:** Desarrollo del núcleo funcional de EVA (backend y lógica principal).
- **Agustín y Eduardo:** Apoyo en la implementación de la interfaz y pruebas internas.
- **Raymundo y Dudley:** Definición del modelo de negocio, estructura de costos y plan financiero.
- **Todos:** Creación de la imagen corporativa (logo, slogan, branding).

## Etapa 2: Pruebas y Validación (Sin salarios ni utilidades)

### Tareas:

- **Julio y Marco:** Optimización del código y solución de problemas técnicos críticos.
- **Agustín y Eduardo:** Implementación de mejoras según el feedback de usuarios beta.
- **Raymundo y Dudley:** Análisis de datos de prueba y ajustes en la estrategia económica.
- **Todos:** Comunicación con usuarios beta para obtener retroalimentación.

## Etapa 3: Lanzamiento Inicial (Inicio de utilidades, pero prioridad a recuperar inversión y reinvertir)

### Tareas:

- **Julio y Marco:** Supervisión del desarrollo y mantenimiento del sistema en producción.
- **Agustín y Eduardo:** Implementación de nuevas funciones menores y soporte técnico inicial.
- **Raymundo:** Ajuste de estrategia financiera para establecer precios y modelos de suscripción.
- **Dudley (Marketing):** Apoyo en publicidad y adquisición de clientes.
- **Nuevas contrataciones:**
  - **Especialista en marketing (\$X )** Creación de campaña publicitaria y estrategia de adquisición de clientes.
  - **2 personas de soporte técnico (\$X cada uno)** para atención a usuarios.

### Utilidades:

- Se prioriza recuperar la inversión inicial y reinvertir en la empresa.
- No se reparten utilidades personales hasta alcanzar estabilidad financiera.

## **Etapla 4: Expansión y Escalabilidad (Inicio de reparto de utilidades)**

### **Tareas:**

- **Julio y Marco:** Desarrollo de nuevos módulos avanzados (facturación, análisis de datos).
- **Agustín y Eduardo:** Escalabilidad del sistema e integraciones externas.
- **Raymundo y Dudley:** Gestión financiera y nuevas estrategias de monetización.
- **Especialista en Marketing:** Expansión de estrategias de publicidad enfocadas en Pymes más grandes.
- **Nuevas contrataciones:**
  - **2 programadores adicionales** (\$X cada uno) para apoyar el crecimiento del sistema.
  - **2 especialistas en ventas** (\$X cada uno) para negociar con Pymes.

### **Utilidades:**

- **50% reinversión en tecnología y personal:** (Desarrollo de nuevos productos o servicios, Expansión a nuevos mercados, Mejora de la infraestructura tecnológica, Contratación de nuevo talento).
- **30% Crecimiento y marketing** (Desarrollo de marca, Publicidad y estrategias de adquisición de clientes, Alianzas estratégicas).
- **30% reparto de utilidades entre los fundadores:**
  - **Julio y Marco (desarrollo principal):** 5% cada uno.
  - **Agustín y Eduardo (desarrollo secundario):** 5% cada uno.
  - **Raymundo (finanzas y precios):** 5%.
  - **Dudley (marketing y expansión):** 5%.

## **Etapla 5: Consolidación y Crecimiento (Expansión de utilidades y mejora en compensaciones)**

### **Tareas:**

- **Julio y Marco:** Desarrollo de soluciones personalizadas para empresas grandes.
- **Agustín y Eduardo:** Implementación de mejoras continuas y mantenimiento del sistema.
- **Raymundo:** Escalabilidad financiera y estrategias de internacionalización.
- **Dudley (Marketing):** Estrategias de fidelización y branding global.
- **Nuevas contrataciones:**
  - **4 especialistas en atención a grandes cuentas** (\$X cada uno).
  - **2 consultores estratégicos** (\$X cada uno).

### **Utilidades:**

- **30% reinversión en marketing y alianzas estratégicas.**
- **20% crecimiento del equipo y mejoras tecnológicas.**

- **50% reparto de utilidades entre los fundadores:**
  - **Julio y Marco:** A discutir.
  - **Agustín y Eduardo:** A discutir.
  - **Raymundo:** A discutir.
  - **Dudley:** A discutir.

## Precios y modelo de negocios.

EVA seguirá un modelo **SaaS (Software as a Service)** basado en suscripciones mensuales, con opciones escalables según las necesidades de cada negocio.

### **Etapla 2: Pruebas y Validación.**

#### **Objetivo:**

- Validar la funcionalidad de EVA con **usuarios beta** (nanoempresas).
- Obtener retroalimentación antes del lanzamiento comercial.

#### **Modelo de Negocio:**

- **Acceso gratuito por invitación** a **10-20 nanoempresas** durante el período de prueba.
- **Sin precios ni cobros en esta etapa.**
- A cambio del uso gratuito, los participantes se comprometen a brindar **feedback detallado** sobre su experiencia con EVA.

#### **Estrategia de Precios (Preparación para la Etapa 3):**

- Se definirán al menos **dos planes de suscripción** con precios accesibles, estructurados según funcionalidades (opción uso de tableta).
- Se diseñarán **ofertas promocionales** para atraer clientes en el lanzamiento.

### **Etapla 3: Lanzamiento Inicial**

#### **Objetivo:**

- Introducir EVA al mercado con un **modelo de suscripción asequible** (El precio de los planes dependerá de los costos, rango de \$100 a \$200 probablemente).
- Captar clientes iniciales mediante descuentos y pruebas gratuitas.

#### **Modelo de Negocio:**

- **Planes de suscripción escalonados:** Desde un plan básico hasta opciones premium con más funcionalidades.
- **Período de prueba gratuita (30 días)** para nuevos usuarios.
- **Ofertas de lanzamiento** con descuentos para los primeros clientes.

# Operación Legal y Fiscal a Corto Plazo

Dado que EVA se encuentra en sus primeras etapas de desarrollo y crecimiento, se ha definido que, **a corto plazo y en caso de ser requerido**, los términos legales y fiscales del proyecto operarán bajo la firma **Ícaro Estrategias Corporativas S.C.**.

En el momento en que EVA alcance un nivel de facturación estable y sostenido, se procederá a **formalizar su constitución** bajo el régimen fiscal más conveniente, priorizando su independencia legal. Se contempla que, en el mediano plazo, EVA **evolucione hacia una sociedad independiente** (posiblemente una **S.A. de C.V.** o un régimen similar) que le permita captar inversión y expandirse de manera estructurada.

## Propiedad y Disposición de los Activos de EVA

Durante el desarrollo y crecimiento de EVA, se podrán adquirir activos mediante **capital de la empresa** o a través de **inversión de terceros**. Para garantizar una gestión clara y equitativa de estos activos, se establecen las siguientes disposiciones en función del desempeño del proyecto:

### En Caso de Éxito del Proyecto

- **Propiedad de los activos:** Todos los activos adquiridos con capital propio o inversión externa seguirán siendo propiedad de **EVA** y se utilizarán para continuar con su expansión.
- **Reinversión de activos:** Se priorizará la reinversión en infraestructura, tecnología y operatividad para garantizar la sostenibilidad y escalabilidad del negocio.
- **Derechos del inversionista:** En caso de inversión externa, los términos de propiedad y participación se regirán por los acuerdos establecidos previamente entre los inversionistas y la empresa.

### En Caso de Fracaso del Proyecto

- **Liquidación de activos:** Si EVA cesa operaciones, los activos adquiridos con capital de la empresa o inversión externa serán **liquidados para cubrir deudas y obligaciones pendientes**.
- **Prioridad en la recuperación de inversión:**
  1. **Primero**, se utilizarán los fondos obtenidos para **cubrir la inversión inicial** de los socios de capital. Cada inversión hecha directamente deberá ser correctamente registrada.
  2. **Luego**, si hay remanentes, se repartirán entre los socios fundadores o se destinarán según lo establecido en los acuerdos internos.



## Consideraciones Legales

- Todos los activos adquiridos serán documentados y registrados adecuadamente dentro de la contabilidad de EVA para garantizar **transparencia y trazabilidad** en caso de liquidación o reinversión.
- Los acuerdos de inversión establecerán cláusulas específicas sobre la recuperación de capital y el destino de los activos en cualquier escenario.