



GENESYS

PLAN DE NEGOCIO

AUTOR: Osiel Enrique Martinez Quiroz

Ingeniería en Tecnologías de la Información

Universidad Politécnica de Victoria

Ciudad Victoria, Tamaulipas, México

Julio del 2020

ÍNDICE

1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.

- 1.1 Resumen Ejecutivo
- 1.2 Perfil De La Empresa

2 PLAN DE MERCADEO

- 2.1 Análisis De La Situación Actual De La Empresa.
- 2.2 Análisis De La Competencia.
- 2.3 Propuesta De Valor.
- 2.4 Planeación De Estrategias.

3 PLAN DE OPERACIONES

- 3.1 Entorno Operacional De La Organización
- 3.2 Productos Y Servicios.

4 PLAN DE RECURSOS HUMANOS

- 4.1 Forma De Organización De La Empresa.
- 4.2 Equipo Directivo.
- 4.3 Descripción De Las Áreas Y Puestos De Trabajo

5 PLAN FINANCIERO

- 5.1 Declaración De La Renta.
- 5.2 Resumen Del Flujo De Caja.
- 5.3 Plan De Financiamiento.

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.

1.1 Resumen Ejecutivo.

GENESYS es una empresa dedicada al desarrollo de software, con sede en Ciudad Victoria, Tamps. México. Actualmente la empresa se centra en producir soluciones de software variado, enfocados en la solución y optimización de variadas operaciones y contextos de trabajo. Actualmente, los productos de los que dispone la empresa son ofertados únicamente a través de su tienda online dentro de su página oficial.

El objetivo de la marca en un periodo a corto plazo, es consolidarse como una empresa emergente con fundamentos de calidad sólidos dentro del medio local en un periodo de un año a partir de fecha de operación inicial. Así mismo, este paso busca abrir camino hacia un objetivo a mediano y largo plazo donde la empresa busca expandirse a panoramas más abiertos y que logren el crecimiento constante de esta. Los planes de expansión buscan:

- Establecer relaciones de distribución y manufactura hacia más estados en el territorio nacional para lograr un mayor impacto en el mercado, y así establecer las bases de difusión de nuestros productos hacia nuevos consumidores.
- Buscar incrementar el crecimiento de la empresa mediante el uso de medios digitales de difusión como redes sociales y creación de contenido multimedia para dar a conocer el trabajo realizado por la misma.

Hoy en día, se busca cada vez más un soporte en el ámbito tecnológico por parte de las organizaciones destinado a la gestión de diversas operaciones así como un medio con el cual darse a conocer y aumentar así su rendimiento en el mercado.

Nuestra propuesta se basa en ofrecer soluciones de software destinado a la gestión de diversas operaciones que las empresas puedan requerir: desarrollo de sistemas web, desarrollo de aplicaciones móviles nativas e híbridas, sistemas locales de escritorio, ERP's de gestión empresarial, diseño y programación de interfaces, entre otros servicios.

Nuestros productos se ofertarán por medio de compra directa dentro del catálogo de nuestra tienda online, así como algunos otros estarán disponibles en base a una renta mensual acorde a su función y tipo. Así mismo, se busca brindar una atención de cotización personalizada donde los clientes puedan externar los requisitos de su empresa para brindar una solución acorde a las necesidades que estos busquen cubrir. Nuestra propuesta de valor busca explotar el potencial de estos productos personalizados a un nivel en el que el cliente quede mas que satisfecho con el trabajo, logrando así un fidelización directa con nuestra organización que pueda atraer a más consumidores, sentando así, las bases de una política de calidad que pueda ayudarnos a consolidarnos en el mercado como una empresa competente.

Algunos de los competidores de la empresa a nivel estatal que se centran en el desarrollo de softwares son Imperha, Discom, pero principalmente, Svam International de México, que se encuentra en el ámbito local y con fundamentos de calidad bastante bien definidos en su campo.

Como se mencionó con anterioridad, al ser una empresa emergente se necesita darse a conocer en el mercado para establecerse como un factor de competencia dentro del medio, por lo que la estrategia para llegar a esto, y como parte de los objetivos de iniciales, es implementar un plan de marketing con el fin de impulsar el posicionamiento de la organización ante estos competidores.

La financiación de la empresa está basada en la asociación con distintos servicios que ayudan a mantener la página web de la organización en un estado funcional, la cual básicamente, es el medio de sustento principal con el que esta opera.

Entre estos servicios se cuenta con el alojamiento de repositorios de GitHub, el servidor de alojamiento del sitio proporcionado por DigitalOcean, así como sistema de registros de nombre de dominio y certificado SSL proporcionado por Namecheap.

Cabe destacar que el financiamiento de estos servicios está dado por el uso del GitHub Student Pack, que proporciona una serie de facilidades para poder operar y gestionar estos servicios de manera gratuita durante un determinado periodo de tiempo. Así mismo, a medida que la empresa tienda entrar en operación comercial y el periodo de prueba para estos servicios finalice, estos serán financiados acorde a los ingresos recabados en la venta de nuestros productos.

1.2 Perfil De La Empresa.

ANTECEDENTES Y POLÍTICA DE CALIDAD.

GENESYS surge como una idea de desarrollo de software basado en web específicamente, más sin embargo, se buscó cambiar el enfoque a un panorama más amplio en el área de desarrollo de software como tal. El inicio de actividades de la organización se sitúa a inicios del mes en curso, Junio 2020, donde se reestructuró la idea base y el propósito para el cual la empresa estaría operando.

Nuestra política de calidad se basa en la creación de productos de calidad, eficientes, seguros y escalables para ofrecer lo mejor a nuestros clientes.

OBJETIVO GENERAL.

Se busca consolidarse como una empresa competente en el mercado de desarrollo de soluciones de software, esto bajo un sustento de una política de calidad que respalde el trabajo realizado por la empresa. Este objetivo se busca en un periodo de tiempo a partir de 10 años a partir de su fundación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

A corto plazo:

- Estructurar e implementar estrategias de mercado para darse a conocer el mercado local.
- Crear un mínimo producto viable para iniciar su operación en el mercado.
- Crear contenido digital en redes sociales para dar a conocer la página central operativa de la organización.
- Contratación de 3 personas dedicadas al desarrollo como punto de partida.

A mediano plazo:

- Consolidarse en el mercado local como empresa competente.
- Comenzar a expandirse a una área
- Aumentar el número de ventas de los productos en un 10%.
- Aumentar el número de personal e integrar áreas de finanzas y de comercio a la organización.

A largo plazo:

- Expandirse a un entorno de comercio a nivel nacional.
- Expandir el área de operaciones de una página web a un medio físico de trabajo.

- Conseguir tratos y desarrollo de proyectos con personas en el extranjero.
- Sentar las bases de una política de calidad de excelencia en el mercado.

MISIÓN.

Crear y desarrollar soluciones de software personalizables dirigidas a enfoques empresariales, que permitan mejorar la competitividad y productividad de una organización o cubrir las necesidades clave de usuarios en común, proporcionando un medio de crecimiento mediante el desarrollo de productos de software novedosos con la más alta calidad posible.

VISIÓN.

Nuestra visión es consolidarnos como una empresa de calidad reconocida y con crecimiento constante basados en la innovación de las soluciones de aplicaciones ofertadas que nuestros clientes requieran, adquiriendo una política de eficiencia que nos distinga cada vez más frente al mercado nacional e internacional.

DATOS DE LA EMPRESA.

INDUSTRIA: Desarrollo de Software.

SECTOR: Tecnología.

LEMA: Generating Evolution Systems.

EMPLEADOS: 3.

INFORMACIÓN DE CONTACTO.



DIRECCIÓN: Osiel Enrique Martinez Quiroz.



TELÉFONO: +52 - 834 158 2455



UBICACIÓN: 1709, C. Estado de Puebla, Fracc. Lomas Verde, Ciudad Victoria, Tamps. México.



CORREO: contacto@genesys.com



WEB: enrique-martinez.me/Practica5

2. PLAN DE MERCADEO.

ANÁLISIS DEL MERCADO.

GENESYS pertenece a la industria de desarrollo de software en la industria de la TI. Hablando en un enfoque a nivel nacional se estima que para 2020 y 2021 la industria de Tecnologías de la Información (TI) de México alcance tasas de crecimiento de 2.2% y 2.5% respectivamente, para que en 2022 regrese a las tasas de 3%, de acuerdo con la firma de consultoría IDC. Es importante recalcar esto, ya que estas cifras influyen directamente dentro del territorio nacional dirigido al auge industrial de empresas de desarrollo de software en cada estado.

Ahora, hablando dentro de un alcance local, es importante destacar la situación de la empresa ante el mercado local como punto de partida.

Aunque no se tienen cifras exactas ante la demanda local de servicios de software, el auge y petición de estos servicios orientados a la gestión de operaciones mediante el uso de software es verdaderamente constante en el sector de comercial, principalmente en los negocios de comida que han logrado consolidarse al paso del tiempo en la ciudad, y cuya necesidad de expansión busca soluciones personalizadas con las cuales mejorar sus procesos comerciales.

Otros sectores los cuales constantemente solicitan, o requieren, soluciones basadas en esta tecnología es el sector gubernamental y de comercio de insumos. El sector gubernamental por su naturaleza administra procesos complicados, a lo cual constantemente requieren de soluciones que puedan cubrir estos procesos de gestión con el fin de mejorar y optimizar sus actividades administrativas.

En cuanto al sector de comercio, existe una alta cantidad de pymes en el medio local dedicadas a la venta de productos físicos, así como la oferta de servicios varios. Este sector de empresas a medida que comienzan a crecer, comienzan a demandar soluciones pequeñas o medianas que puedan ayudarlos en variadas operaciones de difusión de la marca o de igual manera, de gestión administrativa del negocio, propiciando directamente a la tendencia de demanda de software en la industria.

2.1 Análisis De La Situación Actual De La Empresa.

SITUACIÓN ACTUAL.

GENESYS se encuentra en un periodo de surgimiento en el mercado de desarrollo de software. Dentro de un alcance orientado al mercado local de este tipo, las empresas dedicadas a ofrecer servicios tecnológicos en este medio son contadas, y algunas de estas no se encuentran consolidadas con bases sólidas en cuanto a los servicios que buscan ofrecer y el medio por el cual hacerlo. GENESYS, se encuentra en una etapa **startup** en fase **seed**, donde ya cuenta con un medio de operación base, que es por medio de su página web. De igual manera, la organización se encuentra en un periodo de aprendizaje donde se busca aprender de su competencia, evaluar su situación en el mercado y analizar los factores que puedan influir en un entorno operacional a futuro.

En cuanto al factor económico de la empresa actualmente, el capital con el que se cuenta para operar es mínimo. Mas sin embargo, la inversión de despliegue que se necesita es de igual manera mínima, al optar por la asociación con diversas plataformas y herramientas que brindan sus servicios con una inversión mínima, que es recuperable a medida que los proyectos desarrollados tienden a crecer.

OBJETIVOS COMERCIALES.

- Dar a conocer la marca entre el público objetivo.
- Desarrollar y lanzar un producto mínimo viable.
- Incrementar la cuota de mercado.
- Incrementar la visibilidad de la empresa a un entorno geográfico más amplio.
- Mejorar el retorno de inversión.
- Crear un entorno de fidelización con los clientes.
- Asociar servicios de marcas de renombre.
- Aumentar las ventas conforme la organización tienda a crecer.

ANALISIS FODA.

GENESYS	
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">- Visión innovadora.- Proactividad empresarial.- Conocimiento en el área.- Percepción de necesidades de los clientes.- Sentido de mejora.- Comunicación efectiva.- Capacidad.	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">- Equipamiento no especializado.- Capital inicial bajo.- Ubicación geográfica.- Gestión inicial compleja.- Falta de reconocimiento.- Falta de personal
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">- Alta demanda de software actualmente.- Necesidad de automatización de procesos por parte de las compañías.- Inversión constante de las compañías en el área de software.- Alta disponibilidad de servicios externos.- Alta disponibilidad de herramientas de desarrollo gratuitas.- Estandarización de procesos constante.	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">- Competencia constante.- Inexperiencia en el mercado.- Posicionamiento.- Tendencias en el mercado.

PERFIL DE CONSUMIDOR GENERAL.

Cuando hablamos de consumismo en lo que cabe la adquisición de software, podemos catalogar al consumidor general como un consumidor digital.

El consumidor digital es, por excelencia, una persona exigente. Dada la infinita oferta de servicios en la red, es lógico tomar una postura inconformista con lo primero que vemos. Esta exigencia está principalmente relacionada con una búsqueda de la calidad. El pensamiento básico es “si creo que puedo encontrar algo mejor, me voy”.

Se podría decir que el proceso de compra online es “no lineal”. El cliente observa nuestro producto, lo compara con otros, vuelve a observar nuestro producto... ¿Qué

es lo que hace a un consumidor elegir determinada marca? La respuesta es el **engagement** o **compromiso**.

Generar **engagement** significa crear una relación con el cliente en la que nos vea como su mejor opción. Para ello, aparte de proporcionar calidad, necesitamos estar cerca, darle confianza y cumplir sus expectativas.

Parte de esa exigencia que caracteriza al consumidor digital, tiene que ver con la búsqueda de atención y la necesidad de sentirse importante durante el proceso de venta de cualquier producto ofertado por la organización.

ANALISIS DE CONSUMIDOR POTENCIAL.

¿Quién es nuestro consumidor potencial?

El perfil de nuestro consumidor potencial se puede calificar como un individuo u organización activa, dedicado a la operación de determinada actividad u operación que busque una solución basada en software que pueda adaptarse a sus necesidades, mejorar en medida considerable sus procesos comerciales, y optimizar sus actividades de trabajo en la mejor medida posible.

El rango de edad para adquirir software es variado, así que no podríamos basarnos en un promedio en particular por uso de software, ya que la variedad existente de este último es bastante amplia.

Las actitudes atribuidas a este consumidor, y como se mencionó con anterioridad, caben en la medida de lo exigente, comprometido con lo que está buscando y determinado y seguro con lo que requiere y puede mejorar.

¿Cómo puede ayudarle a nuestra empresa?

El trato en especial con este tipo de consumidor, implica una gran sentido de mejora a nuestra empresa en la medida de lo posible. Primeramente, cabe decir que cualquier tipo de experiencia comercial con este tipo de cliente es buena para aprender de él, saber que es lo que requiere, y si nuestra solución ofertada es lo que busca es un gran indicador para saber que lo que estamos haciendo, lo estamos haciendo bien.

Como otro punto a destacar, la exigencia dentro del perfil del consumidor potencial nos trae el beneficio del sentido de mejora. Si un producto no es el que buscaba o no fue lo que esperaba, o simplemente existe alguien que puede ofrecer algo mejor, es asimismo otro indicador para determinar que lo que estemos haciendo hay que mejorarlo y que podemos seguir innovando para ofrecer un servicio de calidad, que a fin de cuentas es uno de los objetivos principales de la organización.

2.2 Análisis De La Competencia.

Dentro del ámbito de desarrollo de software a nivel local se tiene una serie de competidores clave en el área, como lo son las siguientes empresas:

- **SVAM International de México.**

Es una empresa líder en TIC'S, enfocada en el desarrollo de soluciones de software a la medida, consultoría, movilidad y servicios administrativos de TI. Fundada en 1994 en Nueva York, y con inicios de operaciones en México en el 2009, es una empresa que ha sabido consolidarse y posicionarse en su rama como uno de los principales competidores del mercado.

El precio de sus productos va acorde a una cotización personalizada del servicio requerido, y el proceso de adquisición de estos se realiza mediante el contacto directo con el personal de la empresa y no a través de su sitio web, aunque es posible consultar los servicios que estos ofrecen a través de él.

- **Softuex Innovation.**

Empresa enfocada en diseñar y desarrollar soluciones tecnológicas creativas, completas y fáciles de administrar que ayudan a sus clientes en su proceso de crecimiento y consolidación. Sus fundamentos de calidad se basan en la innovación, puntualidad, compromiso y colaboración.

Softuex ofrece a sus clientes una atención personalizada para la adquisición de sus servicios acorde a sus necesidades en base a una cotización. Cabe destacar que en su página web ofrecen un listado de los servicios que ofertan, y la proyección de un producto de ejemplo colaborativo a manera de dar a conocer su trabajo.

Su estrategia de marketing se basa en la difusión por medio de redes sociales de su organización, así como también ofrecen cotización mediante WhatsApp y Messenger.

- **Profesionalex.**

Empresa dedicada a la creación de estrategias de publicidad, creación de contenido digital, logotipos corporativos, páginas web adaptadas a cualquier dispositivo, aplicaciones móviles y la administración de redes sociales.

Profesionalex integra un método de contacto en su página web mediante correo electrónico para la comunicación en la adquisición de alguno de sus servicios, así mismo ofrecen atención personalizada mediante WhatsApp para una cotización personalizada en base a las necesidades de sus clientes.

Cabe destacar que una estrategia para dar a conocer su trabajo o impacto es a través de un catálogo publicado en su página web acerca de las distintas organizaciones y organismos los cuales han solicitado su trabajo.

- **KeepCode.**

Keepcode es una empresa especializada en la creación e innovación de aplicaciones de diseño web, así como también en la capacitación y formación empresarial. Asimismo ofrecen soluciones empresariales a empresas y al sector gubernamental. Para el servicio de consultoría, asesoría y capacitación empresarial, cuentan con un equipo de consultores expertos en diversos temas de administración, comercialización, finanzas, procesos, responsabilidad social, entre otros.

Cuentan con un correo y atención personalizada mediante WhatsApp para la adquisición de sus productos y servicios, así mismo como una sección de contacto directo con los administradores de la página donde proyectar la idea o necesidad requerida para una cotización directa.

Cuentan con una sección donde proyectan algunos de los organismos que han solicitado sus servicios, así como una galería en base a proyectos que han realizado con anterioridad para llamar la atención de los consumistas.

2.3 Propuesta De Valor.

Habiendo analizado las diferentes organizaciones, métodos de venta de sus productos y estrategias de mercado empleadas para difundir su trabajo en la comunidad local podemos proponer una propuesta de valor en base a aspectos que puedan mejorarse para conseguir un alcance más amplio.

GENESYS, a diferencia de su competencia, busca integrar no solo un medio de cotización por medios personalizados para la adquisición de sus insumos, sino que busca integrar además un catálogo con soluciones predefinidas con funcionalidades variadas de los productos que ofertamos. Esto, ya que en ocasiones se suele requerir una solución de software de manera inmediata, y el método de contacto por cotización puede llegar a desesperar a algún tipo de clientes que no estén familiarizados con este medio, o que la solución que buscan no requiere de una atención tan especializada acorde a las funcionalidades que desean adquirir. De igual manera ofrecer las soluciones de esta manera busca abrir un panorama para que los consumidores puedan adquirir su software de manera inmediata, y de igual manera, trayendo beneficios propios a la organización para un enfoque de tiempo en proyectos de mayor magnitud. El precio por estos servicios se aplicará de

manera estándar acorde a los precios del mercado de software, en base a su desarrollo, insumos y el uso de tecnología empleada para su desarrollo.

2.4 Planeación De Estrategias.

Para llevar a cabo el cumplimiento de los objetivos planteados y definir una estrategia de mercado para posicionarnos ante la competencia, es necesario trazar una serie de estrategias que nos ayuden a conseguir estas pautas.

ESTRATEGIAS DE PRODUCTO.

- Desarrollo de contenidos para clientes nuevos y actuales.
- Dar demostraciones de prueba de los productos antes de adquirirlos.
- Crear bloques de comentarios para recibir retroalimentación y opiniones de los productos por parte de los consumidores.
- Previsualización del producto por medio de presentación de interfaces.

ESTRATEGIAS DE PRECIO.

- Estudiar las métricas utilizadas en la creación de un producto de software.
- Identificar los principales modelos para calcular el costo del software tanto en base de cotización personalizada, como en los proyectos ofertados del catálogo.
- Adecuar precios en base al comportamiento de los consumidores sin perder de vista el valor inicial de este.
- Estudiar las métricas utilizadas en la creación de un producto de software conforme avanza el tiempo.

ESTRATEGIAS DE POSICIÓN.

- Asociación con plataformas y servicios de software que puedan brindar un respaldo en cuanto al sustento de calidad de la empresa.
- Mantener actualizado los productos del catálogo agregando nuevas funcionalidades según sea el caso.
- Contratación de nuevo personal conforme el auge de la empresa vaya en crecimiento.
- Interacción con los clientes al crear contenidos de suscripción para recibir ofertas especiales.

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN.

- Difusión de la empresa mediante el uso de redes sociales.
- Contribución y colaboración con otros sitios web.
- Creación de contenido digital interesante orientado a las plataformas de difusión para llamar la atención de los consumidores.
- Invertir en estrategias de mercado como email marketing para clientes potenciales.

3. PLAN DE OPERACIONES.

3.1 Entorno Operacional De La Organización.

GENESYS mantiene su estructura inicial de funcionamiento mediante el uso de su página web. Así mismo, el mantenimiento y gestión de este medio, se ha realizado y establecido mediante la asociación de servicios clave. Uno de ellos es el montaje del sitio en un servidor proporcionado por DigitalOcean de manera gratuita con una asociación con GitHub, así como el nombre del dominio proporcionado por NameCheap bajo el mismo mecanismo.

Estos servicios ayudan a garantizar la operación del sitio durante un periodo mediano de tiempo, con el fin de dar a conocer la organización y establecer un medio de partida inicial en el cual la empresa pueda ir escalando en el mercado.

El entorno operacional por este medio permite a los usuarios indagar y conocer nuestra empresa de una manera accesible, dinámica y vistosa, permitiéndoles indagar entre las distintas secciones integradas en donde pueden conocer nuestro trabajo.

En cuanto al plano de ventas, se dispone de catálogo de soluciones tecnológicas ofertadas y de un plano de cotización, donde, el usuario puede indagar entre las propuestas de software que requiera y realizar el pago mediante una manera segura y accesible mediante Paypal.

3.2 Productos Y Servicios.

En cuanto a la adquisición y operación de los servicios, se brinda la opcionalidad de adquirirlos directamente a través del reflejo del pago hacia la empresa. Cuando esto suceda, se le brindará al usuario un link de descarga mediante correo electrónico donde podrá finalizar la transacción, sin embargo, nuestro papel como empresa implica el compromiso de ayudarlo tanto sea necesario, es por ello, que con cada solución obtenida se brinda un manual de usuario para poder operar el software, así como una atención de manera personalizada por el personal de la empresa de cómo realizar la correcta instalación de este.

En cuanto al uso de los productos la mayoría de estos requerirán de la instalación de determinada tecnología para funcionar, por lo que la descripción de estos requerimientos previos estarán proyectados en la descripción de los productos para que los consumidores lo tengan en cuenta antes de continuar con su compra.

MATERIA PRIMA.

En cuanto al desarrollo de los productos a ofertar en la página, se integra el uso de diferentes tecnologías a emplear para el desarrollo de cada una de estas.

Los productos que se buscan ofrecer, son cada uno de índole variado acorde a su categoría, función y plataforma, por lo que para desarrollar cada uno de estos se opta por el uso de una tecnología y herramientas específicas para su creación.

Acorde a este planteamiento, se proponen las siguientes categorías de soluciones de software y las herramientas base para el desarrollo de las mismas:

Aplicaciones Móviles.

- Frameworks:
 - Ionic.
 - React Native.
 - NativeScript.
 - JQuery mobile.
 - PhoneGap.
- Entornos de desarrollo:
 - Android Studio.
 - Firebase.
- Editores de código:
 - Sublimetext.
 - Visual Code.

Sistemas Basados En Web.

- Servidores de prueba:
 - Apache.
 - Nginx.
- Diseño y maquetado:
 - Adobe Photoshop.
 - GIMP.
 - Inkscape.

- Adobe Fireworks.
- Editores de código:
 - Sublimetext.
 - Visual Code.

Sistemas De Escritorio.

- Entornos de desarrollo:
 - Visual Studio.
 - NetBeans.
- Servidores locales:
 - Apache.
 - Nginx.

Gestores De Bases De Datos En General.

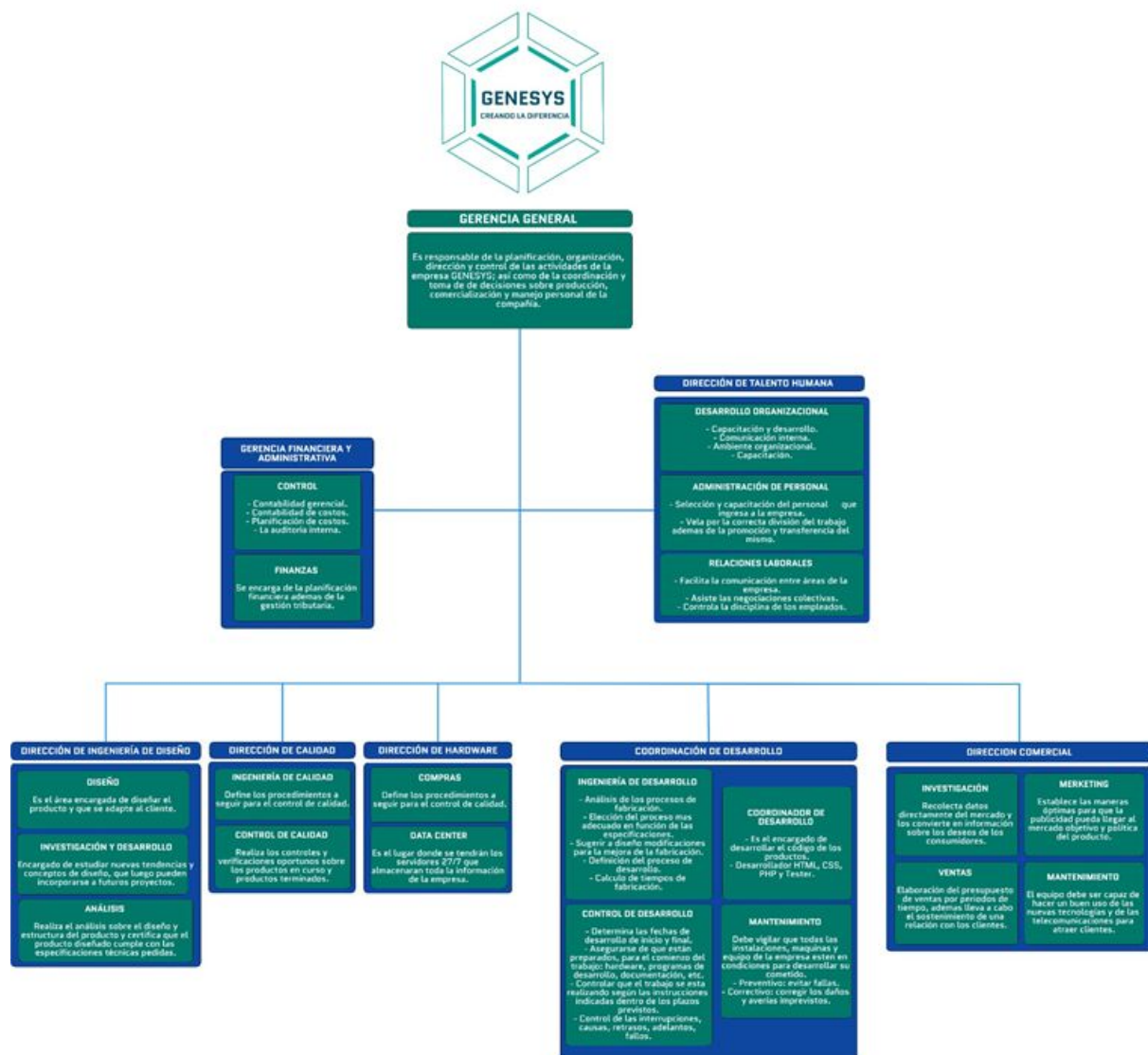
- MySQLServer.
- Microsoft SQL Server.
- Firebase.
- MariaDB.

4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1 Forma De Organización De La Empresa.

Se busca delegar las distintas operaciones de la organización en base a áreas de control con una respectiva persona encargada de dirigir cada una de estas áreas delegadas. Actualmente se cuenta con el área gerencial de la organización, pero a medida que esta tendencia crezca se plantea seguir la siguiente estructura organizacional en cada una de estas áreas de control.

DIAGRAMA ORGANIZACIONAL.



TIPO DE DEPARTAMENTALIZACIÓN.

El tipo de departamentalización predominante en GENESYS es acorde a **funciones**. Como se mencionó con anterioridad, se busca integrar un agrupamiento de las principales actividades y tareas en base a las principales funciones de gestión empresarial en una organización o empresa.

Como podemos apreciar dentro del diagrama organizacional de la organización, se busca delegar una estructura en base a operaciones clave como lo son: el área de financiera, dirección de talento humana, ingeniería y diseño, dirección de calidad, coordinación de desarrollo y dirección comercial. Esta delegación de áreas específicas, se hace con el fin de garantizar la máxima utilización de las habilidades técnicas de los miembros, además de centrar dichas habilidades en áreas especializadas que garanticen una gestión fluida de la empresa.

TIPO DE ORGANIZACIÓN.

GENESYS se cataloga como un tipo de empresa **descentralizada**, en donde cada uno de los procesos de gestión y decisiones no dependen únicamente del área directiva, sino que cada uno de los encargados de dirigir sus áreas de especialización pueden tomar decisiones independientes en determinadas situaciones. Este tipo de gestión va de la mano acorde a la asignación de responsabilidades en cada una de las áreas clave y busca optimizar los procesos de gestión a un criterio especializado de los jefes de área.

4.2 Equipo Directivo.

TIPO DE LIDERAZGO.

La empresa cuenta con un equipo de dirección que se encarga directamente de las gestiones y procesos de administración. Este tipo de dirección está bajo un tipo de liderazgo de tipo **democrático**, ya que se busca fomentar la participación interna de todos nuestros miembros, tomando en cuenta propuestas, opiniones e ideas que puedan ayudar para el crecimiento de nuestra empresa de manera conjunta.

4.3 Descripción De Las Áreas Y Puestos De Trabajo.

La definición de los puestos de trabajo presentados a continuación, está basada en la demanda actual de áreas de trabajo disponibles en la organización, sin cubrir todas las áreas planteadas en el organigrama que sería la visión final de los puestos establecidos una vez que la empresa se consolide.

ÁREA DE DESARROLLO DE SOFTWARE.

Descripción: El área de desarrollo de software busca satisfacer las necesidades de los usuarios a partir de la creación de soluciones tecnológicas innovadoras y de calidad. Esta área está dedicada en todo el proceso relacionado a la creación y diseño de nuevos sistemas, partiendo de la planificación inicial, estableciendo parámetros, diseño, escritura, código, encriptación y pruebas.

Descripción de tareas:

- Crear y desarrollar nuevos programas o sistemas:
 - Investigar las necesidades de los usuarios.
 - Diseñar y elaborar nuevos programas.
 - Probar los nuevos programas.
- Evaluar sistemas nuevos y existentes:
 - Diseñar planes de prueba para los programas nuevos desarrollados.
 - Realizar pruebas para la medición de calidad en los sistemas desarrollados.
 - Detectar errores en los programas.
 - Corregir los errores presentes en los programas.
- Mejorar programas existentes:
 - Analizar los requerimientos y sugerencias de los usuarios.
 - Crear soluciones para fallas existentes.
 - Implementar las soluciones.

Perfil De Trabajo:

Competencias: Diseñar, producir o mantener (programar, adaptar e integrar) componentes o subconjuntos de software (clases, módulos, pantallas, rutinas,

subsistemas, programas en general) conforme a especificaciones (funcionales y técnicas) para ser integrados en aplicaciones.

Misión de la ocupación: Participar del proceso de programación/implementación teniendo como entrada las especificaciones de software y ajustándose a tiempos y estándares de calidad y trabajo de la organización y del proyecto.

ÁREA COMERCIAL.

Descripción: El área comercial busca procurar la relación con los clientes y de la consecución de los objetivos de venta, es decir, son la fuente principal de ingresos. De esta manera el trabajo comercial, incluye el conjunto de actividades necesarias para hacer llegar al consumidor, los bienes y servicios producidos GENESYS.

Descripción de tareas:

- Planificación y control:
 - Consiste en precisar las acciones futuras y luego comparar los resultados reales con las previsiones hechas anteriormente.
- Estudio de mercado:
 - Permite a la dirección de la empresa fijar su política y tomar decisiones sobre bases seguras.
- Promoción y publicidad del producto:
 - Dirige su enfoque a la parte “práctica”; es decir, se hace la presentación del producto o servicio al cliente.
- Ventas:
 - Consiste en organizar la venta directa y también la relación con los canales de distribución.

Perfil De Trabajo:

Competencias: Realizar y definir estrategias de comercialización y mercadeo, con el fin de lograr la rentabilidad y el posicionamiento de la empresa.

Misión de la ocupación: Verificar que se cumplan las políticas establecidas para la promoción, distribución y venta de productos y servicios, siempre enfocados al cumplimiento de los objetivos principales.

ÁREA FINANCIERA.

Descripción: La dirección financiera es la parte de la empresa que se encarga de planificar, ejecutar y analizar las finanzas, es decir, el intercambio de capital. El objetivo de este departamento es analizar la situación de la empresa para ayudar tanto a la dirección como al resto de áreas a tomar decisiones.

- Finanzas:
 - Aspectos como el tipo de interés, activos financieros a corto plazo, deuda del estado o las tasas equivalentes.
- Análisis financiero y de inversión:
 - Gestión de métodos para el análisis financiero como los ratios de fortaleza financiera y de inversiones con métodos basados en el descuento de flujos de caja.
- Análisis de costes para la toma de decisiones.
- Gestión de tesorería:
 - Administración de la cantidad de la que se dispone para hacer frente a los pagos previstos.
- Presupuesto:
 - Creación de presupuestos de explotación, de inversión, de personal, de tesorería, etc.

Perfil De Trabajo:

Competencias: Habilidad para obtener resultados y lograr metas a través del establecimiento de objetivos que contengan retos, contribuir en las mejoras de los procesos, la estructura y resultados de la organización mediante el mejoramiento de la calidad en el servicio al cliente y mantener relaciones eficientes de colaboración con su grupo de trabajo.

Misión de la ocupación: Planear y dar seguimiento a la gestión financiera de la empresa y suministrar oportunamente información válida y confiable sobre el rendimiento de las operaciones que permita la toma de decisiones, a fin de cumplir con los objetivos estratégicos de la empresa.

5. PLAN FINANCIERO.

4.1 Declaración De La Renta

DECLARACIÓN DE COSTES FIJOS POR ENTORNO OPERACIONAL.

GENESYS, opera y basa su funcionamiento acorde a su sitio web, que es donde se realizan todas las operaciones ofertadas hasta el momento. Este entorno de operación funciona en base a tres elementos principales: el servidor de alojamiento, el nombre de dominio y el certificado SSL de la página.

El precio de cada uno de ellos se considera un coste fijo, sin embargo, debido a la existente asociación antes mencionada entre GitHub y los proveedores de estos servicios, se cuenta con un coste de inversión de \$0 en un periodo de 1 año.

TABLA DE COSTES FIJOS POR ENTORNO OPERACIONAL.

SERVICIO	COSTE VIABLE	COSTE TOTAL
Renta de servidor de alojamiento. (DigitalOcean).	5 USD - POR MES	\$ 0.00
Renta de nombre de dominio. (NameCheap).	4.88 € - POR AÑO	\$ 0.00
Renta de certificado SSL. (NameCheap)	5.88 € - POR AÑO	\$ 0.00

DECLARACIÓN DE COSTES VARIABLES.

La declaración de costes variables se encuentra en torno a la venta y realización de cada uno de los productos de software ofertados. Estos costes son variables en base al costo y pago por las herramientas empleadas para la realización de cada uno de los productos, así como la mano de obra empleada para su realización.

TABLA DE COSTES VARIABLES PERCIBIDOS.

SERVICIO	COSTE VIABLE
Pago por uso de servicios básicos (luz, internet).	VARIABLE ACORDE AL CONTEXTO
Pago por licencia de herramientas de desarrollo.	HASTA 45 USD POR PAGO MENSUAL
Pago por licencia de herramientas de diseño.	HASTA 108 € POR PAGO ANUAL
Mano de obra.	\$ 33 -POR HORA

4.2 Resumen Del Flujo De Caja.

PRESUPUESTO DE VENTAS.

La siguiente tabla muestra una estimación de ventas de manera anual a partir de la puesta en marcha de la organización como activa en el mercado. Esta estimación en base a los ingresos tomados a partir del precio promedio de los productos ofertados, este enfoque no toma en cuenta los ingresos percibidos de manera cotizada al no tener una idea exacta de los proyectos personalizados que se puedan llegar a presentar teniendo una estimación variada.

- Precio promedio por producto vendido: \$3,500.

	PERCEPCIÓN DE VENTA DE PROYECTOS POR UNIDADES	PERCEPCIÓN DE INGRESOS POR PROYECTO
1 MES	2	\$ 7000
2 MES	4	\$ 14000
3 MES	6	\$42000
4 MES	9	\$63000
5 MES	10	\$70000

6 MES	12	\$84000
7 MES	13	\$91000
8 MES	15	\$105000
9 MES	17	\$119000
10 MES	19	\$133000
11 MES	21	\$147000
12 MES	25	\$175000
TOTAL	153	\$1,050,000

PRESUPUESTO DE TESORERÍA E ESTIMACIÓN DE INGRESOS.

Teniendo como base una percepción de los ingresos en el primer año que cubre el plan de negocios, es importante destacar aun así los egresos en base al plan de costes predefinido con anterioridad, donde se plantean costes estimados de determinadas percepciones de gastos a cubrir. Habiendo dicho esto, es importante recalcar la medida de pago de los contribuyentes de la organización, que es uno de los medios de egresos más importantes acorde a los estándares de pago definidos por la misma.

Costes Por Desarrollo De Los Proyectos.

Dentro del plan de cotización, se dejó en claro dentro de una percepción variable, el precio de pago por mano de obra. Esta mano de obra hace referencia a los desarrolladores de software involucrados en la realización de los proyectos.

El enfoque de pago a estos desarrolladores fue acorde a \$30 la hora de trabajo. Esto se definió en base las cuestiones a continuación explicadas:

- El precio se acordó en base a un promedio de pago a desarrolladores dentro de un alcance a nivel nacional. Cabe destacar que el precio de pago a estos desarrolladores puede ser variable acorde a su experiencia, área de desarrollo y enfoque, más sin embargo, la organización dentro del periodo de surgimiento a mediano plazo, busca únicamente la contratación de personal que pueda cubrir los puntos del perfil de trabajo propuestos en el plan de recursos humanos, orientado directamente a sus capacidades sin importar su experiencia.
- Otro punto destacable es que la empresa busca establecer horas de trabajo predefinidas como punto de partida, esto con el fin de optimizar las cargas de

trabajo para el personal y una disminución de los egresos que son vitales para la organización.

	PERCEPCIÓN DE INGRESOS POR PROYECTO	PERCEPCIÓN DE EGRESOS		TOTAL
		POR PERSONAL	POR SERVICIOS	
1 MES	\$ 7000	4800	1370	830
2 MES	\$ 14000	4800	1370	7,830
3 MES	\$42000	4800	1370	35,830
4 MES	\$63000	4800	1370	56,830
5 MES	\$70000	4800	1370	63,830
6 MES	\$84000	4800	1370	77,830
7 MES	\$91000	4800	1370	84,830
8 MES	\$105000	4800	1370	98,830
9 MES	\$119000	4800	1370	112,830
10 MES	\$133000	4800	1370	126,830
11 MES	\$147000	4800	1370	140,830
12 MES	\$175000	4800	1370	168,830
TOTAL	\$1,050,000	57,600	16,440	975,960

-

4.3 Plan De Financiamiento.

Las estimaciones proyectadas por medio de estimaciones dejan un índice de ganancias considerable tomando en cuenta dos factores de servicios predefinidos en una escala optimista de su costo que pueda traerle egresos a la empresa. Sin embargo, las estimaciones de estos servicios y de las ganancias proyectadas tienen un índice de exactitud bajo, ya que solo son proyecciones estimadas y hasta cierto punto en el área de ventas pesimista tomando en cuenta el reconocimiento en el mercado de la empresa.

Hablando desde un termino mas realista, los egresos de la empresa representan una mayor cantidad de lo mostrado con anterioridad, así mismo, las necesidades financieras tienden a crecer a la par en lo que la organización lo hace.

Así mismo, desde la perspectiva de los ingresos, no se toma en cuenta aun los proyectos de cotizamiento que la empresa ofrece, siendo estos uno de los ingresos mayoritarios cuyo valor suele ser en ocasiones mucho mayor que los proyectos ofertados en el catálogo, además, de que si hablamos desde un punto de vista optimista tomando en cuenta la demanda de software existente podemos proyectar un mayor número de ingresos de lo esperado.

Tomando en cuenta estas estimaciones y la proyección de los puntos de vista tocados con anterioridad podemos estimar predicciones optimistas para nuestra empresa, donde es posible atender la demanda creciente de nuestros proyectos atendiendo los distintos egresos proyectados, y adquiriendo ganancias bastante considerables dada la tendencia del mercado.

Estas proyecciones nos permiten estimar cumplir con nuestros objetivos de escalamiento en el mercado al paso de un año de una manera exitosa. Así mismo, nos permiten estimar la planeación de crecimiento de la empresa a una nueva fase, en donde se busque la expansión a un mercado más amplio y el cumplimiento de los objetivos a mediano y largo plazo.