Plan de negocio

Apertura de oficina de la Zona Metropolitana de Puebla

Vieword

Alcance: **Apertura de oficina en Zona Metropolitana de Puebla**

Autores: **Froylan Camacho Téllez, Antonio de Jesús Velázquez Velázquez, Saúl Enrique Pineda Torres**

Fecha: **15/09/2012**

**Este documento es para uso interno de Vieword. No debe ser proporcionado bajo ninguna circunstancia a personas ajenas a la institución.**

## Descripción

Edu4All es una empresa poblana, productora de software educativo diseñado para niños de entre 6 y 8 años edad compuesto por juegos y actividades didácticas con las que puedan desarrollar sus habilidades cognitivas, de imaginación, aprendan a desarrollar sus habilidades de deducción, el manejo de un PC, el auto aprendizaje y a su vez puedan tener un control de lo aprendido para poder ir midiendo su nivel de aprendizaje; todo esto en interacción desde un computador.

**Experiencia en el manejo de empresas de este giro**

En el área de desarrollo de software la calidad de nuestros proyectos siempre estarán ligados a la calidad de nuestra gente y estamos completamente conscientes de esto, por eso es que aun siendo una empresa joven tenemos una gran experiencia gracias al compromiso, calidad y especialización de cada uno de los miembros de nuestro equipo, hemos trabajado en diversas plataformas que brindan valor agregado a nuestro producto y que seguramente crearan valor en nuestros usuarios.

**Diferenciación del negocios con otros**

****

**1.1.3 Recursos actuales con los que se cuentan**

* Computadoras para el desarrollo
* Oficina provisional en el CIIE ITPuebla
* Programadores
* Licenciamiento Microsoft por tres años
* Computo en la plataforma de Microsoft Windows Azure por 10,500 dólares

**1.1.4 Aspectos externos que pueden afectar, positiva o negativamente a la empresa**

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas**  Know-how  Experiencia al utilizar las tecnologías Microsoft  Licencias gratuitas por 3 años de tecnologías Microsoft.  Soporte por parte de Microsoft | **Debilidades**  Faltan de licencias para el desarrollo de gráficos  Equipos de computo con tarjetas para gráficos de gama baja |
| **Oportunidades**  Mercado en crecimiento de consumidores  Exigencia de una mejor calidad educativa  Alta demanda de gráficos en 3D | **Amenazas**  Factores económicos de los ciudadanos  Complejidad en aprobación por parte de la SEP |

**2.-Administración**

**2.1 Misión**

Ofrecer herramientas incorporando el uso de la tecnología para que ayuden a las personas a divertirse, mejorar su aprendizaje y aumentar su productividad.

**2.2 Visión**

Ser una empresa líder en el ámbito del software educativo diseñado para niños en México, brindando educación, diversión y productividad de forma innovadora y con calidad.

**2.3 Objetivos**

Posicionarnos como una empresa reconocida a nivel nacional en el desarrollo de software educativo para niños.

**2.4 Estructura del negocio**

**3.-El personal**

**3.1 Contratación**

**3.2 Políticas operativas**

**3.2.1 Descripción de actividades del puesto**

**Director general**

Sus funciones son:

* Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
* Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
* Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
* Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

**Recursos humanos**

"La Administración de Recursos Humanos consiste en la planeación, organización, desarrollo y coordinación, así como también control de técnicas, capaces de promover el desempeño eficiente del personal, a la vez que la organización representa el medio que permite a las personas que colaboran en ella alcanzar los objetivos individuales relacionados directa o indirectamente con el trabajo."

**Gerente de producción**

Es en el departamento de producción donde se solicita y controla el material del que se va a trabajar, se determina la secuencia de las operaciones, las inspecciones y los métodos, se piden las herramientas, se asignan tiempos, se programa, se distribuye y se lleva el control del trabajo y se logra la satisfacción del cliente.

**Gerente de ventas**

Sus funciones son:

* Definición de la estrategia comercial: analizar el entorno y la estrategia de la organización para consensuar objetivos, oportunidades de negocio y acciones comerciales.
* Planificación de la actividad comercial: garantizar que se conocen e interiorizan los objetivos y que su consecución se basa en unos estándares comerciales y una planificación sistemática, medible y razonable.
* Garantizar la venta y el servicio de calidad.
* Seguimiento: analizar de forma sistemática los resultados, los estándares comerciales y los planes establecidos; establecer una metodología de seguimiento que favorezca el cumplimiento de todos.

**3.3 Tabla de sueldos**

**Mercadotecnia**

En este punto se verán las formas de dar a conocer el producto, así como las condiciones del mercado actual.

**La competencia**

Kids PC.

Tiene el propósito de aportar elementos tecnológicos que hagan posibles nuevas estrategias didácticas que enriquezcan los procesos de enseñanza-aprendizaje.

Este sistema tiene diversos módulos que cubren tareas específicas como por ejemplo:

* Español
* Mundos mágicos
* Matemáticas
* Ciencias naturales
* Historia
* Geografía
* Libros de actividades

Según su página oficial su objetivo es:

* Facilitar la integración de tecnologías a los procesos de enseñanza-aprendizaje de manera productiva.
* Crear ambientes enriquecidos de aprendizaje.
* Fomentar la práctica de contenidos aprendidos en el aula.
* Fomentar la práctica de las habilidades básicas del pensamiento.
* Fomentar la práctica de la evaluación de los aprendizajes.

Está dirigido a instituciones educativas de nivel: primaria. El sistema Kids pc engloba:

* Contenidos
* Materiales de apoyo
* Herramientas
* Soporte técnico
* Apoyo académico

El sistema kids pc cuanta con diferentes versiones que son las siguientes:

* ***Kids pc escolar:*** Es un producto que puede ser usado bajo diferentes esquemas (laboratorio de computo, salón de clases, laboratorio portátil, biblioteca) basados en el modelo de uso centrado en el aprendizaje de contenidos.

* ***Kids Pc en casa:*** Ofrece la oportunidad de avanzar en el aprendizaje continuo, sea con las actividades y materiales propios del sistema o con el diseño de actividades específicas realizadas por el profesor.
* ***Kids Pc para maestros:*** Simplemente ofrece la opción al profesor de ampliar, de instalar en los equipos y lugares que le resulten convenientes de modo que tenga el sistema siempre disponible para su estudio o para el diseño de sus sesiones de trabajo.
* ***Kids Pc Classmate pc:*** Classmate es una mini laptop diseñada especialmente para niños por la compañía Intel con propósitos educativos.

Los precios para la versión Kids Pc versión 2009 son los siguientes:

* Para uso en una computadora durante 1 año: $1327.00.
* Para uso en una computadora por tiempo indefinido: $3960.00.

Ambos casos incluyen:

* Media de instalación
* Soporte técnico en línea por un año
* Soporte pedagógico en línea por un año

PIPO

Es software para niños que sirve de apoyo al aprendizaje y reforzar lo aprendido en la escuela. Con Pipo online descubren, repasan y aprenden matemáticas, inglés, jugando con el ordenador de una forma amena y divertida conectados a internet.

Módulos:

* Lengua castellana.
* Matemáticas.
* Inglés.
* Conocimiento del medio.

Se comercializa de dos maneras:

* Vía online.
* Por medio de CD.

Costos:

* Suscripción pago mensual 7.72€/mes IVA no incluido (la suscripción se renueva automáticamente).
* Suscripción 3 meses 25.85€ IVA no incluido.
* Suscripción 1 año 89.66€ (incluye todas las secciones).
* Suscripción vip 12.89€ /mes accesos a todas las secciones en el momento de la compra y las que vallan apareciendo posteriormente.

**Clientes y producto.**

Los clientes meta para casa habitación son los padres de familia de clase media-alta, de institutos privados, debido a que estos tendrán una mayor solvencia economía y una computadora con las especificaciones requeridas por el producto, de este modo mayor número de clientes tendrán interés por nuestro producto siendo éste una inversión para sus hijos. Los clientes de tipo *negocio* en este caso es la SEP; basando el software de apoyo educativo a su programa.

Los clientes a *medida* son los colegios privados donde se adaptaría al plan de estudios y requerimientos que estos necesiten y deseen.

**Análisis de mercado**

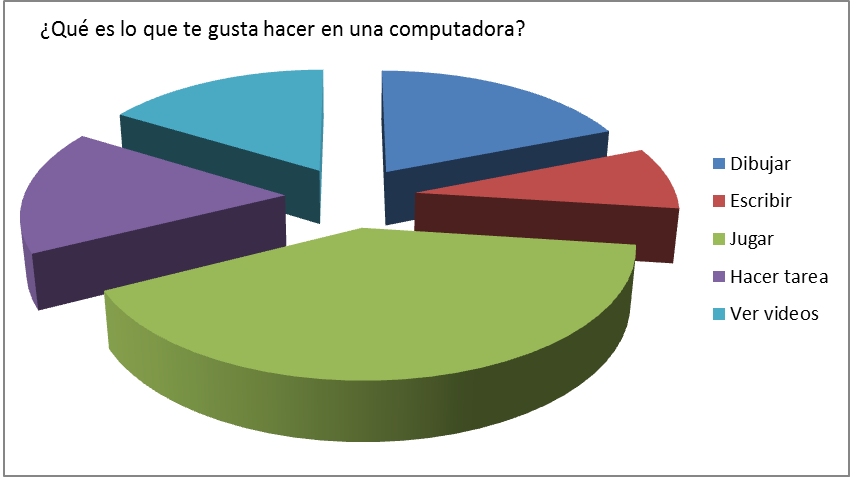
En el mercado donde se incursionara se encontraron algunos problemas tales como son los cambios de paradigmas por parte de los padres, siendo que estos no acepten el uso de computadoras para que sus hijos puedan aprender, el otro es la competencia que está presente. Con las estrategias adecuadas y las respuestas rápidas Edu4All se convertirá en un producto líder del mercado. Una gran ventaja que se tiene es el avance tecnológico, lo que provoca que los precios de las computadoras sean más accesibles.

**Investigación de mercado.**

A continuación se muestran encuestas e información relevante acerca del mercado a donde Edu4All esta dirigido.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **¿Ha usado una computadora?** | | |  |  |  |
| Si |  | 30 |  | 100% |  |
| No |  | 0 |  | 0% |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **¿Qué es lo que más te gusta hacer en una computadora?** | | | | |
| Dibujar |  | 7 |  | 19% |
| Escribir |  | 3 |  | 8% |
| Jugar |  | 15 |  | 41% |
| Hacer tarea |  | 6 |  | 16% |
| Ver videos |  | 6 |  | 16% |



|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **5. ¿Tienes computadora en casa?** | | |  |  |  |
| Sí |  | 15 |  | 50% |  |
| No |  | 15 |  | 50% |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **¿Tus papás se preocupan que si utilices la computadora la puedas descompone,** | | | | | |
| **, qué te dicen al respecto?** | |  |  |  |
| No se preocupan | 12 |  | 40% |  |
| Sí se preocupan | 18 |  | 60% |  |

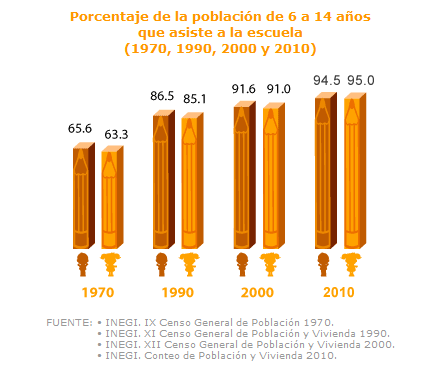
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **¿Cómo te gustaría aprender en la PC?** | | | |  |
| Con imágenes | | 4 |  | 13% |
| Con juegos |  | 11 |  | 37% |
| Con lecturas | | 7 |  | 23% |
| Con videos |  | 8 |  | 27% |
| |  | | --- | |  | |  |  |  |  |

Es importante mencionar el porcentaje de niños y niñas que asisten a la escuela primaria entre la edad de 6 y 14 años, así también como mostrar porcentajes del nivel socioeconómico en México, para saber cuántas personas tienen un nivel socioeconómico medio, medio-alto, alto.

**Asistencia escolar**

El Censo de Población y Vivienda 2010, registra que en México hay 19.8 millones de personas de 6 a 14 años, de las cuales 18.7 asiste a las escuela. A nivel nacional en 2010. 94 de cada 100 niños (de 6 a 14 años) asisten a la escuela.

El porcentaje de niños de 6 a 14 años que asiste a la escuela ha ido en aumento en los últimos 40 años.



El porcentaje de niños que van a la escuela varía en cada entidad federativa, en entidades como Hidalgo, Tlaxcala y Distrito Federal 96 de cada 100 niños de 6 a 14 años asisten a las escuela, en Chiapas son 91 de cada 100.

Fuente: <http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/asistencia.aspx?tema=P>

Niveles socioeconómicos en México.

Hace algunos meses el Comité de Niveles Socioeconómicos de la AMAI que estudia en forma permanente las características que hacen cercana a cada familia a un determinado nivel socioeconómico, modificó las reglas de cálculo generando la llamada regla 10x6 en la que a partir de 10 preguntas aplicadas a los hogares se puede obtener la categoría socioeconómica en 6 distintos niveles.

Utilizando el total de cuestionarios levantados a lo largo de 2009 y 2010 en las 32 entidades federativas de México y asegurándonos de que en ninguna de ellas se tuvieran menos de 800 cuestionarios presentamos una estimación de cada una de las 6 categorías socioeconómicas posibles.

Probablemente estas distribuciones sean distintas a otras que se calculan para lo cual es necesario recordar:

* Las categorías socioeconómicas no califican la pobreza, no se denominan “ricos” y “pobres”, eso se deja a la libertad del investigador en cada estudio.
* En este caso se incluyen viviendas rurales, que no siempre se consideran y que no siempre son bien clasificadas en la regla 10x6.
* Como toda encuestas, estos cálculos son estimaciones y que son el promedio a lo largo de 2 años, 2009–2010.

La distribución nacional de los niveles socioeconómicos obtenida de nuestras estimaciones es:



Teniendo en cuenta que.

A/B: Clase Alta

C+: Clase Media Alta

C: Clase Media

D+: Clase Media Baja

D: Clase Baja

E: Clase más Baja

Fuente: Roy Campos, Ana María Hernández, Niveles socioeconómicos por entidad federativa 2009 – 2010, / Consulta Mitofsky, diciembre 2010

**Interpretación de datos**

Los datos de esta investigación nos arrojan, que todos los niños han usado una computadora, la mitad de estos tienen una en casa, la mayoría de los padres que tienen en casa una computadora se preocupan de que sus hijos puedan descomponerla, también nos arrojó que casi todos los niños juegan en ella y prefieren aprender jugando lo cual puede usarse como una vía para poder usar técnicas que favorezcan su aprendizaje, esto nos indica que sería realmente aceptable un software educativo.

**Para casa habitación.**

En el caso de casa habitación las encuestan anteriores nos ayudan a ello, y como el resultado anterior, lo consideramos viable; el hecho de lanzar el software educativo

**Para negocio.**

En este caso sería la SEP y escuelas privadas, hecho a medida en el segundo caso, en el primero se busca el contrato para el desarrollo del software de manera regional, luego estatal, y al fin conseguir un alcance nacional.

**Riesgo y oportunidades del mercado.**

Los riesgos que se encuentran en el caso de casa habitación, es el hecho de tener que hacer una mayor difusión o bien mercadotecnia demasiado costosa, lo cual encarecería el producto; la falta de aceptación del software por falta de cultura tecnológica. En el hecho de negocio, no habría ninguno si es aceptado el producto por la SEP, se realizaría una distribución masiva.

Las oportunidades son demasiadas, por un lado cada vez es más fácil poder difundir un producto, existen diversos modos y tipos de publicidad, las tecnologías están a nuestro favor cada vez siendo más baratas y potentes, lo cual permite una mayor expansión, y por último los padres tendrán mayor tiempo para ellos y sus hijos estarán ocupados y aprendiendo.

**Oportunidad de negocio.**

Lograr incursionar dentro del negocio del software educativo ya sea de modo casa habitación o bien por negocio (SEP), el renombre obtenido haría posible una expansión más fácil y una aceptación por la gente que aún no esté convencida o bien familiarizada con estas tecnologías.

**Fijación del precio.**

**Publicidad.**

Para tener un mayor impacto se usarían diversos tipos de esta, como lo son visuales por anuncios en lugares concurridos para los clientes meta, postales hacia los padres, anuncios en internet, y sobre todo viralmente.

Por ejemplo pegando publicidad cercana a las escuelas, mostrando anuncios en páginas de internet que normalmente visitan los padres cuando ayudan a sus hijos a sus tareas.

**Promoción de venta.**

Se ofrecerán paquetes de asistencia por meses y de temas de aprendizajes. Consiguiendo llamar la atención de los padres y el deseo de los niños, con esto se obtendrán mayores ventas, entre otras que saldrían en épocas especiales o en lanzamientos de campañas.

**Comercialización.**

Se evitaran intermediarios para que de esta manera su costo sea más económico, de este modo la opción sería poder descargarlo de la página y solo activarlo para que el producto esté listo para funcionar, en el caso de intermediarios se buscaría las principales cadenas de autoservicios y librerías primero del estado, para luego abarcar todo el país.

**Descripción del producto y/o servicio**

**Especificaciones del producto a comercializar**

Software de apoyo educativo para niños de 6-8 años de edad, mediante el uso de una cámara web de alta definición, audífonos o bocinas, micrófono e internet; mediante el uso de tarjetas y comandos de voz.

**Proceso de producción**

Después de realizada la recopilación de datos de acuerdo al plan de estudios con que se realizara el software, los programadores se dispondrán a realizarlo, una vez terminado y después de las pruebas pertinentes que acrediten al software como terminado, se empezara su distribución, se subirá al servidor para poder ser descargado y en dado caso de ser para venta física, se debe quemar un disco con el software, colocar en su caja, después en el empaque contenedor y se recubre de plástico el cual se cerrara mediante temperatura para proteger aún más el producto

**Materia prima**

Si es software se distribuye por descarga, solo se debe considerar a la computadora donde se realiza, y al servidor donde se aloja para su posterior descarga, si bien se realiza una distribución física, se deberán comprar discos DVD para quemarlo en ellos, cajas para estos discos, y empaques contenedores de cartón con las instrucciones y leyendas del producto, plástico celofán para envolverlos.

**Proveedores**

# En internet podemos encontrar DVD para grabar sony doble layer cap 8.5 gb blanco imprimible en $670 por 50 piezas

O en 380 de marca genérica con 100 unidades

El costo de las cajas para el DVD seria de $300 por 100 unidades.

Todos estos con entrega de 3 días

O bien en dado caso se puede buscar una compañía que realice todo el proceso.

**Capacidad y producción estimada**

La producción de la aplicación de forma personalizada para alguna escuela que así lo requiera llevaría en promedio entre 2 a 4 meses.

La producción estimada de DVD en cajas empaquetadas, en forma aproximada es de 80 al día.

El número de descargas simultaneas en el servidor seria de 200 descargas.

**Manejo de inventarios**

Se requiere un espacio de 13.5 mts3 para poder almacenar 100 unidades de producto terminado aproximadamente, las condiciones debe ser poca o nula humedad y luz en el ambiente, no deben existir cargas electroestáticas que puedan dañar el producto, debe ser un lugar libre de tránsito o estar protegido por algún contenedor.

**Equipo e instalaciones**



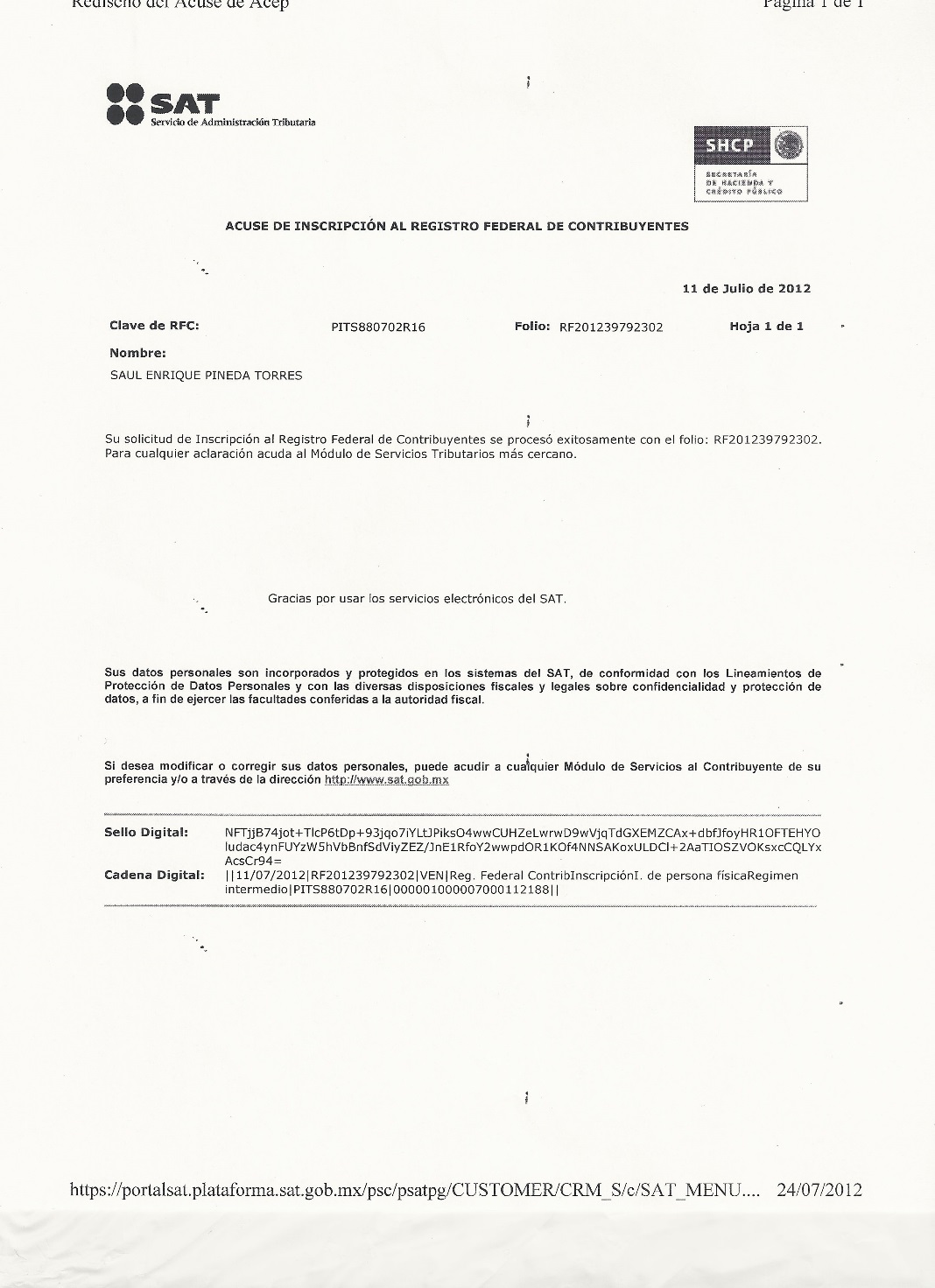


**Marco legal de la organización.**

En este punto se muestra la constitución legal de la empresa, así como el régimen fiscal con la que fue constituida.

**Constitución Legal de la Empresa.**

La constitución de la empresa se realizó en las oficinas del SAT, ubicadas en la recta a Cholula, en Puebla, Pué. El día 11 de julio del 2012. A continuación se muestra el “Acuse de inscripción al registro federal de contribuyentes”.

****

**Régimen fiscal.**

El régimen fiscal en el que se constituyó la empresa es: Régimen Intermedio de las Personas Físicas con Actividades Empresariales.

Este régimen conlleva las siguientes observaciones:

* El total de ingresos que estimo obtener al año en mi empresa o negocio es menor o igual a $910.018.
* Considerando las actividades que desarrollaré en mi negocio o empresa. No obtendré ingresos de agricultura, ganadería, pesca y/o silvicultura.
* Para llevar el control y registro de mis ingresos opto por expedir facturas y/o comprobantes simplificados así como llevar solo el registro de mis ingresos, gastos e inversiones.

**Obligaciones fiscales.**

En la siguiente tabla se muestran las obligaciones fiscales que se deberán acatar en tiempo y forma según se requiera.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Descripción de la Obligación | Descripción Vencimiento | Fecha inicio |
| Presentar la declaración y pago provisional mensual de ISR del Régimen Intermedio para Entidades Federativas, cuando tenga establecimientos o actividades en Entidades Federativas que cuenten convenio con la Federación para Efectos de dicho régimen. | A más tardar el día 17 del mes inmediato posterior al periodo que corresponda. | 11/07/2012 |
| Presentar la declaración anual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) donde se informe sobre los clientes proveedores de bienes y servicios. | A más tardar el 15 de febrero del año siguiente. | 11/07/2012 |
| Presentar la declaración anual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) de personas físicas. | A más tardar el 30 de abril del ejercicio siguiente. | 11/07/2012 |
| Proporcionar la información del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que se solicite en las declaraciones del Impuesto Sobre la Renta (ISR). | Conjuntamente con la declaración anual del ejercicio. | 11/07/2012 |
| Presentar la declaración y pago provisional mensual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) del Régimen Intermedio. (Para la Federación). | A más tardar el día 17 del mes inmediato posterior al periodo que corresponda. | 11/07/2012 |
| Presentar la declaración mensual donde se informe sobre las operaciones con terceros para efectos de Impuestos al Valor Agregado (IVA). | A más tardar el día 17 del mes inmediato posterior al periodo que corresponda. | 11/07/2012 |
| Presentar declaración y pago provisional mensual del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU). | En el mismo plazo establecido para la presentación de pagos provisionales de ISR | 11/07/2012 |
| Presentar la declaración y pago anual del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU). | En el mismo plazo establecido para la presentación de pagos provisionales de ISR | 11/07/2012 |
| Presentar la declaración y pago definitivo mensual de Impuesto al Valor Agregado (IVA). | A más tardar el día 17 del mes inmediato posterior al periodo que corresponda. | 11/07/2012 |