



**Universidad del  
Rosario**

**Universidad del Rosario**

**Centro de emprendimiento | UR Emprende**

**MyPenalPal**

**Modalidad Trabajo de grado en Emprendimiento**

**Presentado por:**

**Sofia Collante Ramos, Juliana Posada Robayo y Laura Sofia Rodriguez Rivera**

**Bogotá, D.C.**

## **1. Modelo de negocio ampliado**

### **1.1 La verbalización del modelo**

Somos una empresa que ofrece una herramienta tecnológica diseñada especialmente para entregar al cliente seguridad, practicidad y agilización de tareas. Lo hacemos a través de una plataforma que ayuda al estudiante de derecho o al abogado especialista en derecho penal a dosificar penas, tasar perjuicios y contar términos. Esto es posible porque contamos con conocimiento legal especializado en las tareas previamente mencionadas y lo hacemos mejor que nadie porque entregamos la respuesta en segundos y aseguramos la certeza de la misma. Nuestros aliados permiten que nuestros usuarios puedan ingresar los datos de sus procesos penales en una plataforma intuitiva, y así logramos no reemplazar al abogado, ni al estudiante de derecho, sino dotarlo de herramientas que aseguren la agilidad y certeza del trabajo que realiza.

### **1.2 Análisis interno del modelo de negocio**

#### **1.2.1 Evaluación de propuesta de valor**

En primer lugar, encontramos que nuestra propuesta de valor está en consonancia con las necesidades de nuestros clientes; pues al realizar la comprobación de la misma con potenciales clientes recibimos un *feedback* positivo indicándonos que, en efecto, una herramienta tecnológica que ofrece servicios de automatización de procesos básicos legales necesarios para brindar una asesoría o llevar un proceso judicial les ahorraría tiempo y valoran poder utilizarla. Así mismo, estudiantes de consultorio jurídico aseguraron que subsanará una necesidad: muchos de ellos no saben cómo realizar la tasación de perjuicios o la dosificación de una pena.

En segundo lugar, creemos que nuestra propuesta puede tener un efecto de red. Esto, debido a que una vez utilizada la herramienta más personas podrán comprobar su eficiencia y otras querrán adquirirla, lo cual derivará en que la utilidad de *MypenalPal* será mayor.

En tercer lugar, consideramos que hay sinergias entre nuestros productos y servicios; la plataforma es indispensable para entregar los resultados de la operación que el cliente desee.

Hay una coordinación entre la plataforma y el conocimiento legal para poder asegurar un buen servicio.

En cuarto lugar, podemos decir que nuestros clientes están satisfechos hasta cierto punto. Al realizar nuestra validación encontramos como hallazgos positivos, que logramos atraer a posibles clientes quienes se acercaron a través de mensajes directos y nos preguntaron qué hacíamos y nos dieron a conocer su opinión sobre nuestra idea. La mayoría concordó en que es una idea interesante y que les gustaría probar directamente en la plataforma. Sin embargo, como hallazgos negativos, nos señalaron que la imagen de nuestra marca la encuentran un poco seria, a lo que nos aconsejaron que si fuese más colorida y actual, pudiendo ser más llamativa. Asimismo, nos manifestaron que les gustaría probar el producto de manera inmediata y digitalizada para dar cumplimiento a entregas de trabajos finales que se aproximan, a lo que tuvimos que dar una negativa. Así mismo, si bien les gustó que se les entregará el resultado de su dosificación, no les gusto que tomó mucho tiempo, pues lo estábamos haciendo manualmente.

**Figura 1. Evaluación de propuesta de valor**

DIAGNOSTICO ESTRATEGICO										
1. EVALUACION DE PROPUESTA DE VALOR	5	4	3	2	1	1	2	3	4	5
Nuestra propuesta de valor esta en consonancia con las necesidades de nuestros clientes?	X									
Nuestras propuestas de valor tienen un potente efecto de red?				X						
Hay fuertes sinergias entre nuestros productos y servicios?			X							
Nuestros clientes estan muy satisfechos			X							

### 1.2.2 Evaluación de costos e ingresos

Nuestros márgenes son reducidos, pues el testeó que se realizó, se hizo de manera gratuita, por lo que realmente no hemos percibido ningún ingreso. Nuestros ingresos no son predecibles, pues por un lado, no hemos definido el costo del servicio y por otro, no tenemos una base de clientes robusta con la que contemos. Así mismo, las veces que podríamos llegar a tener clientes nuestros ingresos serían transaccionales. Sin embargo, cuando nuestro producto salga al mercado tendremos fuentes de ingresos diversificadas, pues no tenemos un único cliente potencial, por el contrario, el ideal es que cada persona que quiera utilizar la herramienta pague su propia suscripción.

Ahora bien, tendremos que incurrir en muchos gastos antes de percibir ingresos. Para realizar el trabajo de automatización debemos incurrir en costos de tiempo y dinero. En primera medida frente al tiempo. La dosificación de penas será realizada frente a 363 delitos en la modalidad de tipos básicos, esto es, sin contar agravantes o atenuantes. Frente a cada pena se deben sacar los cuartos penales. Esto toma aproximadamente 5 minutos. Ahora bien, si se realiza el procedimiento frente a cada uno de los tipos penales nos tomará 1.825 minutos. Es decir, 30 horas. Después de esto, a cada uno se le debe agregar atenuantes y agravantes. Lo cual, en promedio, toma 10 minutos. Lo cual serán 60 horas de trabajo aproximadamente. Para tener cada una de las variaciones de las penas contempladas en el código penal necesitaremos unas 90 horas de trabajo.

El conteo de términos se realizará en forma general para los tipos de procedimiento que hay en el área penal (Procedimiento ordinario o procedimiento abreviado). El conteo será definido por (i) el tipo de proceso (ii) el tipo penal. Esto aproximadamente toma 30 minutos. Lo cual, se hará con cada uno de los tipos. Esto representará 180 horas de trabajo.

La tasación de perjuicios dependerá del tipo. Por un lado, el lucro cesante se determina a partir del ingreso periódico que generaba el bien afectado o la persona que dejó de generar ingresos en razón al daño o perjuicio que le fue causado. Y luego, se debe actualizar  $VAT = IPCt / IPCt - 1$ . Por otro lado, el daño emergente se calculará teniendo en cuenta la pérdida real y efectiva y, por lo tanto, cierta, en la que ha incurrido un acreedor que reclama dicho daño. Solo se deberá hacer una sumatoria de las pérdidas. La tasación no nos tomaría tiempo efectivo.

En segunda medida, si deseamos realizar el proyecto en un mes, los costos en dinero dependen del equipo que se contrate:

**Tabla 1. Costeo construcción de plataforma**

	Personal	Cantidad	Junior	Senior (experiencia superior a 3 años)
	Ux	1	1.700.000	3.600.000
	Desarrollador front	2	1.800.000	4.000.000
	Desarrollador	2	2.500.000	4.500.000
	Scrum Master	1	2.200.000	4.400.000
	Arquitecto de software	1	1.900.000	4.200.000
Total			14.400.000	29.200.000

Con esto en mente, tendremos que invertir por lo menos 14.400.000 COP (catorce millones cuatrocientos mil pesos) y 270 horas de trabajo aproximadamente para poder poner en pie la plataforma y posteriormente poder recibir ingresos. Sin embargo, esto no es una opción. Procederemos a adquirir un dominio y a realizar la página por nuestra cuenta, lo cual si bien reduce significativamente los costos aún es costoso.

Como se mencionó anteriormente, no hemos cobrado por los servicios de dosificación de penas (prototipo) por lo que en efecto no cobramos por algo que nuestros clientes estarían dispuestos a pagar. Teniendo en cuenta esto, podemos decir que nuestros mecanismos de fijación de precios no incluyen todas las oportunidades de ingresos. Así mismo, debemos trabajar en crear una estructura de costos que esté de acuerdo con nuestro modelo de negocio y que pueda sufragar todos los costos de creación de la herramienta. Por esto, realmente nuestras operaciones no son rentables. Así mismo, no hemos tenido la oportunidad de aprovechar la economía de escala para optimizar nuestro negocio.

**Figura 2. Evaluación de costos e ingresos**

2. EVALUACION DE COSTOS E INGRESOS		5	4	3	2	1	1	2	3	4	5
Tenemos márgenes elevados											x
Nuestros márgenes son reducidos											x
Nuestros ingresos son predecibles											x
Nuestros ingresos son impredecibles											x
Tenemos fuentes de ingresos recurrentes y compras repetidas frecuentes											x
Nuestros ingresos son transaccionales y tenemos pocas compras repetidas											x
Tenemos fuentes de ingresos diversificadas				x							
Dependemos de una sola fuente de ingresos											
Nuestras fuentes de ingresos son sostenibles											x
La sostenibilidad de nuestros ingresos es cuestionable											x
Percibimos ingresos antes de incurrir en gastos											x
Tenemos que incurrir en muchos gastos antes de percibir ingresos											x
Cobramos a nuestros clientes por lo que están dispuestos a pagar											x
No cobramos a los clientes cosas por las que están dispuestos a pagar											x
Nuestros mecanismos de fijación de precios incluyen todas las oportunidades de ingresos											x
Nuestros mecanismos de fijación deja dinero sobre la mesa											x
Nuestros costos son predecibles	x										
Nuestros costos son impredecibles											
Nuestra estructura de costos se adecua perfectamente a nuestro modelo de negocio									x		
Nuestra estructura de costos y nuestro modelo de negocio no están en consonancia									x		
Nuestras operaciones son rentables											x
Nuestras operaciones no son rentables											x
Aprovechamos las economías de escala											x
No aprovechamos economías de escala											x

### 1.2.3 Evaluación de infraestructura

La competencia podría imitar nuestros recursos clave con relativa facilidad, pues cualquier estudiante de derecho inquieto puede adquirir estas habilidades. No obstante, el hecho de que alguien sepa como realizar las tareas no quiere decir que lo vaya a automatizar, de hecho, los últimos años nos han demostrado que no hay un interés grande en automatizar estas tareas básicas. Por esto, consideramos que las necesidades de estos recursos clave no son tan predecibles, pues si bien es algo absolutamente necesario para el adecuado ejercicio del derecho penal, la automatización es una comodidad que no le resta el conocimiento al abogado, por esto no es predecible que se requiera una herramienta tecnológica que realice estas tareas.

Debido a que nuestros recursos clave son principalmente el conocimiento legal, debemos aplicarlo de manera adecuada y únicamente en el momento en que se nos ha solicitado (durante el testeado del prototipo). Así mismo, aseguramos la eficiencia de nuestras actividades repartiendo las solicitudes entre las tres dependiendo de la disponibilidad de tiempo de cada una. Somos conscientes que nuestra actividad clave no es difícil de copiar, pues como mencionamos previamente es conocimiento disponible. Además, tenemos una ejecución de baja calidad en la que se le entrega al cliente su respuesta únicamente en un documento word después de unas horas de realizada la solicitud, lo cual responde a que no tenemos un equilibrio

entre trabajo interno y colaboración exterior. Esto podría ser subsanable si encontramos socios especializados en programación o diseño web, pues por el momento todo nuestro conocimiento especializado corresponde al área de derecho penal. En efecto, debemos establecer este tipo de relaciones para poder mejorar nuestra infraestructura.

**Figura 3. Evaluación de infraestructura**

3. EVALUACION DE INFRAESTRUCTUA		5	4	3	2	1	1	2	3	4	5	
La competencia no puede imitar fácilmente nuestros recursos clave								x				Nuestros recursos clave se pueden imitar fácilmente
Las necesidades de los recursos clave son predecibles								x				Las necesidades de los recursos clave no son predecibles
Aplicamos recursos claves en la cantidad adecuada y en el momento indicado			x									Tenemos problemas para aplicar los recursos adecuados en el momento adecuado
Realizamos nuestras actividades clave de forma eficiente				x								Realizamos nuestras actividades clave de forma ineficiente
Nuestras actividades clave son difíciles de copiar									x			Nuestras actividades clave son difíciles de copiar
La ejecución es de alta calidad										x		La ejecución es de baja calidad
El equilibrio entre trabajo interno y colaboración externa es ideal											x	Realizamos muchas o muy pocas actividades internamente
Estamos especializados y trabajamos con socios cuando es necesario									x			No estamos especializados ni colaboramos con socios lo suficiente
Tenemos buenas relaciones profesionales con los socios clave												Las relaciones con socios clave son conflictivas

### 1.2.4 Interacción con los clientes

Frente a la interacción con los clientes vamos a basarnos en la experiencia del prototipo. Así pues, en primera medida encontramos que el índice de migración de los clientes es alto, pues si bien conseguimos seguidores de una manera rápida no todos solicitaron probar el servicio. Por otro lado, al haber realizado el prototipo de manera gratuita realmente no contamos con certeza frente a la segmentación de la cartera de los clientes.

De igual forma, pudimos notar que captamos clientes constantemente durante los días de monitoreo del prototipo, con esto nos dimos cuenta que: (i) nuestros canales son eficientes, pues cumplieron el trabajo de captar público y que nuestros canales son eficaces, pues conseguimos el efecto esperado. Los canales funcionan de manera adecuada por medio de Instagram, sin embargo para que estén completamente integrados hace falta habilitar el *inbox* de Facebook. En concordancia con esto, pudimos notar que nuestros clientes pudieron acceder con facilidad a los canales y gracias a esto pudimos mantener un contacto estrecho con ellos. A pesar de lo anterior, notamos que nuestra marca no es fuerte: será necesario cambiar el logo y los colores y hacer una divulgación sobre nuestros servicios para que puedan ser asociados.

**Figura 4. Interacción con los clientes**

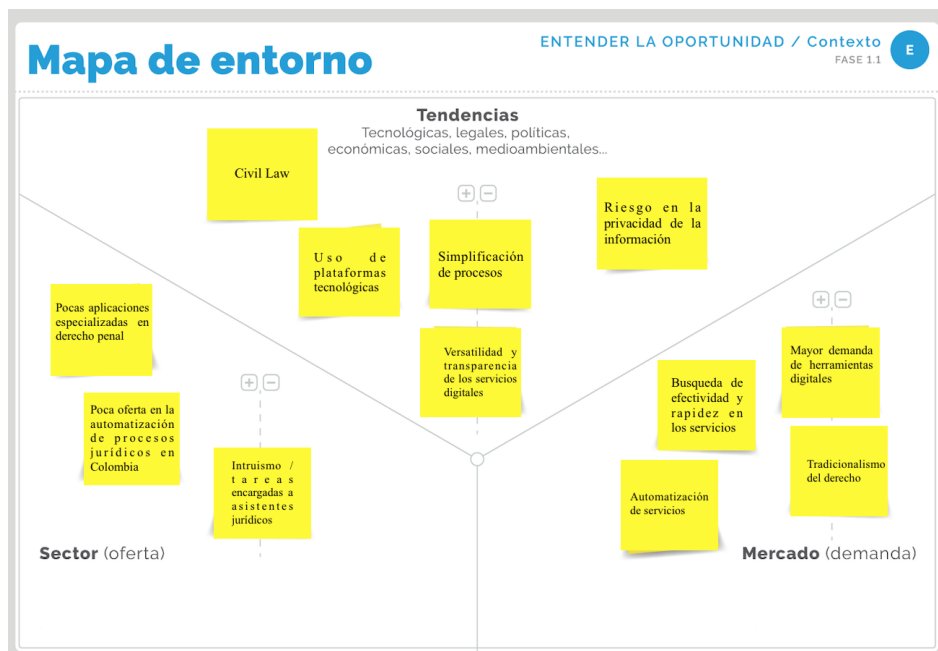
INTERACCION CON LOS CLIENTES	5	4	3	2	1	1	2	3	4	5
El índice de migración de los clientes es bajo					x					
La cartera de clientes está bien segmentada										x
Captamos nuevos clientes constantemente				x						
Nuestros canales son muy eficientes	x									
Nuestros canales son muy eficaces	x									
Los canales establecen un contacto estrecho con los clientes	x									
Los clientes pueden acceder fácilmente a nuestros canales	x									
Los canales están perfectamente integrados				x						
Los canales proporcionan economías de campo										x
Los canales se adecúan a los segmentos del mercado			x							
Estrecha relación con los clientes			x							
La calidad de la relación esta en consonancia con los segmentos del mercado			x							
Las relaciones vinculan a los clientes mediante un elevado coste de cambio										x
Nuestra marca es fuerte										x
El índice de migración de clientes es elevado										
La cartera de clientes no esta bien segmentada										
No captamos nuevos clientes										
Nuestros canales son ineficientes										
Nuestros canales son ineficaces										
Los canales no establecen contacto adecuado con clientes potenciales										
Nuestros canales no llegan a los clientes potenciales										
Los canales no están bien integrados										
Los canales no proporcionan economías de campo										
Los canales no se adecúan a los segmentos del mercado										
Poca relación con los clientes										
La calidad no está en consonancia con el segmento del mercado										
El costo de cambio es bajo										
Nuestra marca es debil										

**Fortalezas y debilidades**

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La propuesta de valor está en consonancia con las necesidades de los clientes</li> <li>2. La interacción con clientes es óptima</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. No tenemos margen de ingresos</li> <li>2. Tenemos una infraestructura con muchas cosas por mejorar</li> </ol>



### 1.3 Análisis del mapa del entorno del modelo de negocio



El entorno del modelo de negocio puede ser analizado desde tres variables diferentes siendo estas las tendencias, el sector y el mercado. La primera de ellas hace referencia a las tendencias tecnológicas, legales, políticas, económicas y sociales que rodean MyPenalPal. Actualmente, encontramos que hay un auge en el uso de plataformas tecnológicas en la prestación de servicios, lo que representa una oportunidad en el mercado, pues a pesar de que muchas buscan ofrecer simplificación de procesos, así como versatilidad en los productos o servicios que ofrecen, no automatizan de la forma en que MyPenalPal lo hace. Es importante resaltar, que la transparencia en el uso de la información que ofrece este tipo de plataformas al cliente es indispensable, pues la principal amenaza que afecta el mundo tecnológico es el riesgo de filtración, así como el uso inadecuado de los datos personales, lo cual es un reto tecnológico para nuestra herramienta.

La segunda variable, corresponde al sector, es decir a la oferta. Hoy en día, hay poca oferta de aplicaciones que ofrezcan productos o servicios especializados en derecho penal, así como plataformas que automaticen tareas o procesos jurídicos en Colombia, lo que hace de esta herramienta una novedad llamativa e interesante para las nuevas generaciones de abogados. Sin embargo, el servicio que ofrece MyPenalPal podría llegar a ser reemplazado por trabajadores que siendo o no profesionales del derecho, lo puedan ejecutar al ser tareas básicas

en derecho, pero indispensables en el ejercicio de la práctica profesional, llegando a ser una amenaza.

La última variable, corresponde al mercado, es decir a la demanda de los consumidores. El cliente de hoy busca efectividad y rapidez en los servicios que adquiere con la finalidad de ahorrar tiempo y disminuir el margen de error en sus tareas. Por consiguiente, se presenta un auge en la búsqueda de adquisición de servicios de manera automatizada, lo cual responde también a la demanda de herramientas digitales representando una oportunidad latente para la plataforma. A pesar de lo anterior, no puede dejarse de lado que una amenaza que enfrenta MyPenalPal en el mercado, es el tradicionalismo de los abogados, especialmente en el derecho penal, pues las generaciones mayores suelen ser reacias a este tipo de servicios.

## **1.4 Matriz de impacto D.O.F.A**

### **1.4.1 Fortalezas**

Somos un equipo conformado por tres estudiantes de último año de derecho. Por esto contamos con todos los conocimientos legales necesarios para la realización de nuestro proyecto. Así mismo, tenemos una especial afinidad con el derecho penal: hemos cursado un año de consultorio jurídico llevando casos de derecho penal y hemos cursado materias de profundización en el área. Esto resulta de vital importancia pues centramos nuestro servicio en ayudar a estudiantes en su proceso de consultorio jurídico que sabemos puede ser un poco complejo cuando no se sabe dosificar penas o tasar perjuicios.

Por otro lado, encontramos que a los clientes que tuvieron la oportunidad de testear el prototipo les gusto el servicio y lo consideraron de utilidad para ejecutar tareas previas al inicio del proceso penal.

Estrategias: explotar al 100% nuestros conocimientos, para así no tener que tercerizar o contratar a otras personas en lo referente a conocimiento legal.

### **1.4.2 Debilidades**

Al ser estudiantes de derecho no contamos con conocimientos en programación para estructurar una plataforma que automatice los procesos que deseamos. Así mismo, no contamos con los recursos económicos para contratar a una persona experta para que programe la herramienta.

Estrategias: vincular a un socio que tenga conocimiento en programación o inscribirnos en cursos de programación para poderlo hacer nosotras mismas.

### 1.4.3 Oportunidades

Somos la primera legaltech que ofrece automatización de tareas en derecho penal, lo cual representa una oportunidad de ser pioneras en el mercado y lograr atrapar clientes gracias a la innovación y exclusividad del servicio que se ofrece, sobre todo al denotar la necesidad en el mercado de este tipo de herramientas.

### 1.4.4 Amenazas

Encontramos que MyPenalPal no es una herramienta que todo abogado penalista necesite de manera obligatoria para poder ejercer su profesión de manera cabal. Sin embargo, queremos llegar a serlo al brindarle seguridad y precisión, lo cual no es verificable al 100% si se hace de manera manual y no automática, pues durante el proceso pueden cometerse imprecisiones que el abogado no nota a simple vista.

**Tabla 2. Modelo de Matriz DOFA**

	<b>Ayuda a alcanzar al objetivo</b>	<b>No ayuda a alcanzar el objetivo</b>
<b>Interno</b>	<p>Fortalezas</p> <p>Conocimiento en derecho. Conocimiento específico en derecho penal. Conocimiento de redes sociales. Interés por parte de clientes en el servicio.</p>	<p>Debilidades</p> <p>Ninguno de nuestros miembros sabe programar. No contamos con los recursos económicos para pagar a una persona especializada en programación.</p>
<b>Externo</b>	<p>Oportunidades</p> <p>Poca oferta de legaltech en el mercado que automaticen</p>	<p>Amenazas</p> <p>Tareas que pueden ser ejecutadas sin necesidad de ser ejecutadas</p>

	servicios en derecho penal.	
--	-----------------------------	--

### 1.5 Visión y misión

Visión:


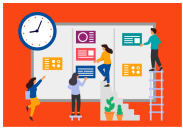


Ser una herramienta tecnológica indispensable en la práctica profesional del derecho penal, que supla la necesidad de seguridad, precisión y rapidez en la realización de tareas inherentes e indispensables en la práctica penal, convirtiéndonos así en un complemento del abogado digital y no en un reemplazo del mismo.



Misión:

Buscamos ser una herramienta indispensable para el estudiante de derecho y el abogado penalista al ofrecerles seguridad, precisión y rapidez en los resultados obtenidos en la realización de tareas básicas inherentes a todo proceso penal, tales como la dosimetría penal, el conteo de términos y la tasación de perjuicios, a través de su automatización. Así, nuestro cliente se beneficiará ahorrando tiempo en este tipo de tareas y actuará con mayor seguridad en el ejercicio de su labor profesional asegurándose de brindar un servicio como ningún otro.

### 1.6 Modelo ampliado

**Tabla.**

<b>Modelo Negocio</b>				
<b>Aliados</b>	<b>Actividades Clave</b>	<b>Proposición de valor única</b>	<b>Relacion con los Clientes</b>	<b>Segmentos de Clientes</b>
 <p>Universidades Firma de Abogados</p>	 <p>Dar a conocer prototipo</p>	 <p>“Seguridad, practicidad y agilización de tareas”</p>	 <p>Disponibilidad de contacto directo a través de</p>	 <p>Estudiantes de derecho (Aprox 17 - 25 años) Abogados penalistas</p>

Consultorios Juridicos	Creación Legaltech		página web y/ o WhatsApp Business	(Dedicados a brindar asesorías o participar en litigios
	<b>Recursos clave</b>   Proveedores  Recursos económicos y tecnológicos  Programas y equipo de diseño		<b>Seguimiento directo y personalizado</b>  <b>Canales</b>   Redes sociales Google Ads Revistas Jurídicas	

Nuestro modelo de negocio está conformado con la siguiente estructura:

**Aliados:** son agentes con los cuales trabajaremos para desarrollar la idea de negocio para así lograr recursos para poder llevar a cabo las actividades para lograr construir y convertir la idea en una realidad.

**Actividades clave:** son nuestras actividades estratégicas que nos permitirán desarrollar y llevar a cabo nuestra propuesta de valor al mercado.

**Proposición de valor única:** estas características son precisamente el componente diferenciador frente a las distintas ofertas del mercado.

**Relación con los clientes:** estos serán nuestros medios de comunicación para mantener relación con nuestros clientes.

**Segmento de clientes:** los estudiantes de consultorio jurídico y abogados serán nuestro segmento de clientes con los que vamos a trabajar

**Recursos clave:** estos nos permitirán desplegar las actividades necesarias para que el negocio funcione a cabalidad.

**Canales:** a través de estos medios podremos dar a conocer nuestra propuesta de valor a los clientes y así comunicarnos con ellos.

**Estructura de Costes:** es una lista de los costos significativos que se tendrán para la ejecución del modelo de negocio.

**Flujo de ingresos:** estas serán nuestras fuentes de las cuales recibiremos un ingreso por la propuesta de valor ofrecida.

**Tabla 4. Indicadores**

Indicadores					
Objetivo	Inicial		Final		Periodo
	Unidad		Unidad		Mes
Creación Plataforma Digital	0	Porcentaje	95	Porcentaje	Marzo a Mayo
Alianza con Consultorios Jurídicos	0	Número	3	Número	Junio a Diciembre
Dar a conocer					

MyPenalPal en redes	0	Número	2	Número	Abril a Diciembre
Aumentar número de clientes fieles	0	Número	6	Número	Mayo a Diciembre
Crecimiento en ventas	0	Número	10	Número	Junio a Diciembre
Recuperar inversión inicial	1.200.000.000	Pesos	1.200.000.000	Pesos	Marzo a Diciembre

En primer lugar, dentro de nuestros objetivos principales para llevar a cabo *MyPenalPal* es tener una plataforma digital. Por el momento, esta aún no se encuentra en proceso de desarrollo. Sin embargo, para diciembre de 2023 esperamos tenerla funcionando a un 95%.

En segunda medida, queremos lograr una alianza con diferentes consultorios jurídicos para así poder tenerlos dentro de nuestro segmento de clientes con quienes trabajaremos. Por ahora, no contamos con ningún aliado. Pero, esperamos contar con tres (3) aliados para diciembre de 2022.

Así mismo, queremos dar a conocer *MyPenalPal* en diferentes redes sociales. Actualmente no contamos con ninguna red social asociada a la *legaltech*, pero esperamos contar con dos (2) redes sociales para fin de año.

Otro aspecto que consideramos relevante como objetivo es aumentar el número de clientes fieles a nuestra idea de negocio, con esto buscamos que los clientes que ya hayan comprado vuelvan a hacerlo. Iniciamos con cero (0) personas pero esperamos contar con 6 clientes fieles para diciembre del presente año.

Además, esperamos tener un crecimiento en ventas para poder de forma paulatina favorecer el financiamiento de *MyPenalPal*. En principio, no hemos tenido ninguna venta. No obstante, tenemos como objetivo tener 10 ventas a diciembre.

Finalmente, como objetivo queremos recuperar nuestra inversión inicial para llevar a cabo la materialización de *MyPenalPal*. Provisionalmente, la inversión inicial es de un millón doscientos mil pesos colombianos (\$1.200.000.000). Esperamos recuperar la misma cantidad a finales del año siguiente.

### 1.7 Cascada de proyecto

**Tabla 5. Cascada de proyectos**

Objetivo	Proyectos	Actividad	Responsable	Inversión	Estado a fecha	Periodo	
						Inicio	Final
<b>Crear plataforma digital</b>	1.Interactuar con clientes 2.Materializar idea de negocio 3.Generar visibilidad 4.Promocionar MyPenalPal 5.Empezar ventas online	1.Especificar funciones que tendrá la plataforma 2.Calcular presupuesto base 3.Comprar dominio de la página web 4.Desarrollar diseño 5.Implementar página web 6.Testear mercado	Sofia Collante  Juliana Posada  Laura Rodriguez	990.000	En desarrollo	Marzo	Mayo
<b>Lograr alianza con consultorios jurídicos</b>	1.Segmento de clientes 2.Aliados estratégicos	1.Dar a conocer MypenalPal a consultorios jurídicos 2. Comunicar beneficios de MyPenalPal a consultorios jurídicos	Sofia Collante  Juliana Posada  Laura Rodriguez		Próximo a desarrollar	Junio	Diciembre



		3. Generar oferta de valor					
<b>Dar a conocer MyPenalPal en redes</b>	1. Acercamiento con el cliente 2. Interacción en tiempo legal 3. Visibilidad y promoción de la idea de negocio	1. Crear redes sociales (facebook e instagram) bajo el dominio de MyPenalPal 2. Diseñar logo, slogan e identidad visual 3. Crear contenido de calidad (post e historias) 4. Diseñar estrategia de marketing para promocionar 5. Buscar interacción con seguidores	Sofia Collante  Juliana Posada  Laura Rodriguez	210.000	Próximo a desarrollar	Julio	Diciembre
<b>Aumentar número de clientes fieles</b>	1. Lograr confianza en nuestros servicios 2. Obtener ingresos fijos	1. Identificar expectativas de los clientes 2. Generar relación de confianza 3. Brindar experiencia única 4. Facilitar medios de pago o brindar promociones para fidelizar clientes	Sofia Collante  Juliana Posada  Laura Rodriguez		Próximo a desarrollar	Mayo	Diciembre
<b>Crecer en ventas</b>	1. Medir éxito de la idea de negocio 2. Lograr mejora en plataforma 3. Emplear nuevos servicios en legaltech	1. Aprovechar herramienta digital 2. Generar promociones para atraer clientes 3. Excelente	Sofia Collante  Juliana Posada  Laura Rodriguez		Próximo a desarrollar	Junio	Diciembre

		atención a clientes					
<b>Recuperar inversión inicial</b>	1. Minimizar riesgo de inversión	1. Controlar en qué invertir dinero 2. Tener inversiones seguras 3. Minimizar riesgos	Sofia Collante  Juliana Posada  Laura Rodriguez		En desarrollo	Marzo	Diciembre
				1.200.000			

## 2. Legal

### 2.1. Riesgos

A continuación presentamos un análisis de los riesgos sociales, económicos, operacionales y jurídicos que pueden llegar a impactar nuestro negocio.

#### 2.1.1. Sociales

- a. No aceptación del público al servicio. Existe la posibilidad de que los abogados tradicionales no acepten la automatización de tareas.
- b. Desinterés en adelantar procesos penales por congestión del sistema
- c. No presentación de denuncias o querrelas por parte de las presuntas víctimas
- d. Aumento en aplicación de principios de oportunidad o archivo de diligencias por parte de la fiscalía.

#### 2.1.2. Operacionales

- a. Caída de la plataforma. Una vez en funcionamiento existe el riesgo de que eventualmente el servicio de la plataforma falle por completo.
- b. Error en el algoritmo. Si la plataforma queda mal programada arrojará resultados erróneos al usuario.
- c. Error para descarga de los resultados.
- d. Error de actualización de vencimiento de términos en el calendario del usuario cuando se posponga una audiencia.

### **2.1.3. Económicos**

- a. No conseguir recursos para la implementación de la plataforma.
- b. Problema con la plataforma de pagos. Impediría que los clientes realicen el pago de la suscripción.
- c. No conseguir recuperar la inversión inicial. Lo cual imposibilita continuar con las operaciones

### **2.1.4. Legales**

- a. Cambio de normativa penal. Nuestro servicio se basa en el sistema penal Colombiano actual. Sin embargo, no desconocemos que el legislador puede cambiar el funcionamiento del sistema en cualquier momento. Sería un riesgo que la dosificación de penas se deje de hacer bajo el “*sistema de cuartos penales*”. Así mismo, que los términos de los procedimientos ordinario y abreviado cambiarán.
- b. Implementación inadecuada del e-commerce. El e-commerce tiene muchas reglas para su adecuado funcionamiento. Al ser un emprendimiento netamente tecnológico que además se vende por medios tecnológicos debemos implementar estas reglas de manera adecuada. No obstante, existe la posibilidad de que haya un error de implementación que pueda derivar en una sanción .
- c. Violacion de la ley 1480 de 2011. Al tratar con clientes siempre existe la posibilidad que los mismos consideren que sus derechos como consumidores han sido violentados. Al ser la parte dominante de la relación debemos asegurar al consumidor la protección de sus derechos. Pero, de nuevo, siempre existe la posibilidad de que por error humano se viole la ley sustancial.
- d. Violación de la ley 1581 de 2012. En este caso debemos ser particularmente cuidadosas. Existe el riesgo de violar la ley de protección de datos personales, lo cual resultaria muy grave al tratarse de datos legales de las personas. Los cuales hacen parte de la esfera más íntima de datos personales.

## **2.2. Planeación Legal**

Para la planeación legal tendremos en cuenta todas las fuentes de derecho aplicables a nuestro emprendimiento. En primera medida la **Constitución Política**, la cual en este caso es fuente indirecta. Permite que se emitan normas. Consagra derechos que van a influir en el derecho

comercial. Asimismo se tendrán en cuenta los tratados internacionales pertenecientes al bloque de constitucionalidad que eventualmente pueden ser relevantes en nuestro emprendimiento. Dentro de estos consideramos importante resaltar los **tratados de la OIT** sobre el trabajo (en caso de que lleguemos a contratar empleados).

En segundo lugar utilizaremos la ley comercial general. Nos regimos bajo las reglas del Código de Comercio contenido en el **decreto 410 de 1971** para constituir nuestra sociedad y para relacionarnos con nuestros clientes. Esto respetando los principios de libertad contractual, onerosidad, libertad de empresa y buena fé.

Así mismo, teniendo en cuenta que pretendemos captar la atención de consumidores aplicaremos preferentemente la **ley especial 1480 de 2011**, con la cual aseguraremos proteger a nuestros clientes que serán la parte débil de la relación de consumo. Adaptamos nuestra operación a la **ley 527 de 1999** para asegurar la correcta implementación del e - commerce y tendremos especial cuidado con cumplir con los postulados de la **ley 1581 de 2012**, esto con el propósito de proteger los datos personales de nuestros clientes.

En tercer lugar, buscaremos acogernos a la **ley 590 del 2000**, la cual fue creada para promocionar empresas recién formadas en Colombia, la cual nos asegurará acceder a regímenes favorables. También, utilizaremos las figuras consagradas en la **ley 1014 de 2006**, la cual protege especialmente a quienes tienen espíritu emprendedor en las etapas educativas (tal y como nos encontramos nosotras).

En cuarto lugar, teniendo en cuenta que nuestro emprendimiento busca automatizar procesos legales utilizando medios tecnológicos, consideramos que es importante acogernos a la **ley 29 de 1990**.

Por último, como fuente formal más que procesal, utilizaremos el código penal consagrado en la **ley 599 del 2000** y el código de procedimiento penal de la **ley 906 de 2004** para alimentar el algoritmo de nuestra herramienta tecnológica.

## **2.3. Plan de trabajo**

### **2.3.1. Identificación del tipo social a constituir**

S.A.S. La Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS) es una modalidad que tiene beneficios tributarios y que permite que el emprendedor simplifique sus trámites y comience con un bajo presupuesto. Los comerciantes pueden fijar sus propias reglas para su sociedad, es decir, pueden tener estatutos flexibles. Puede ser constituida por personas naturales y jurídicas que desarrollen actividades comerciales y civiles, sin importar si son nacionales o extranjeras. Su creación puede ser por medio de un contrato privado autenticado e inscribiéndose en el registro mercantil de la Cámara de Comercio. Además, se debe diligenciar el Registro Único Empresarial (RUE), el formulario de inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción. Las acciones pueden ser ordinarias, dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Su duración no está determinada, lo que significa que no tiene que hacer reformas estatutarias y por lo tanto baja los costos. El pago de capital puede diferirse por dos años y así permite a los socios obtener capital para el pago de las acciones. No necesita revisor fiscal, a menos que sus activos suman más de tres mil salarios mínimos. Se puede dar mayor poder de voto en los estatutos sociales o prohibir la negociación de acciones hasta por diez años, prorrogables por otra década más. Los accionistas pueden renunciar a su derecho de ser convocados a una reunión de socios o reunirse fuera del domicilio de la sociedad. No tienen obligación de tener una junta directiva, conllevando a que las funciones de administración y representación legal le correspondan al representante legal, excepto si los estatutos lo indican. No necesita ir ante la Superintendencia de Sociedades para poder liquidar la empresa.

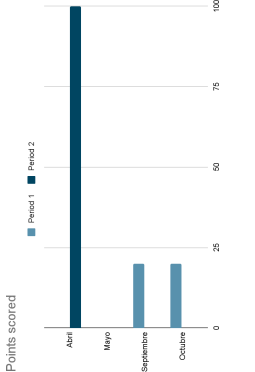
Por esto consideramos que es un tipo social ventajoso para un emprendimiento pequeño como lo es MyPenalPal.

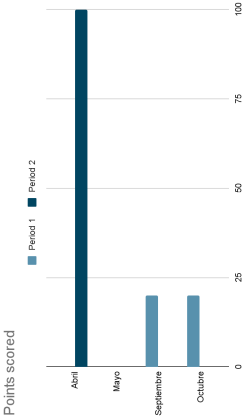
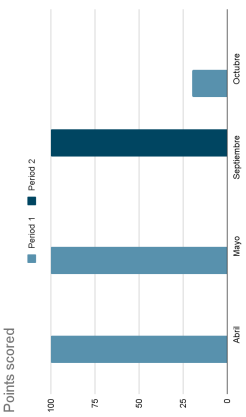
### 2.3.2. Realización de registros

En primer lugar, debemos verificar la disponibilidad del nombre de la empresa en la Cámara de Comercio. Posteriormente realizaremos la presentación de acta de constitución y estatutos en notaria y realizaremos la firma de escritura pública de constitución de la sociedad. Con esto podremos proceder a realizar la inscripción de la sociedad en la Cámara de Comercio, el trámite de registro mercantil y obtención del RUT y la inscripción de libros ante la Cámara de Comercio. Por último realizaremos la autorización de emisión de facturas de la DIAN

Desarrolle un plan de trabajo, identificando la actividad, la fecha de ejecución, la razón de la ejecución para la fecha propuesta, así como identifique aquellas actividades que ya hayan sido ejecutadas.

**Tabla 6. Diagrama de GANTT**

Actividad	Fecha de realización	Razón	Diagrama															
Identificación del tipo social a constituir	20 de abril de 2022	Debemos decir que tipo de sociedad se ajusta a nuestras necesidades. Las razones listadas arriba justifican la decisión de constituirnos como S.A.S	 <p>The bar chart displays 'Points scored' on the y-axis (0 to 100) against months on the x-axis. April has a score of 100 (Period 2), May has 0, September has 25 (Period 1), and October has 25 (Period 1).</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Month</th> <th>Points scored</th> <th>Period</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Abril</td> <td>100</td> <td>Period 2</td> </tr> <tr> <td>Mayo</td> <td>0</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Septiembre</td> <td>25</td> <td>Period 1</td> </tr> <tr> <td>Octubre</td> <td>25</td> <td>Period 1</td> </tr> </tbody> </table>	Month	Points scored	Period	Abril	100	Period 2	Mayo	0	-	Septiembre	25	Period 1	Octubre	25	Period 1
Month	Points scored	Period																
Abril	100	Period 2																
Mayo	0	-																
Septiembre	25	Period 1																
Octubre	25	Period 1																

<p>Verificar la disponibilidad del nombre de la empresa en la Cámara de Comercio</p>	<p>05 de abril de 2022</p>	<p>Deseamos operar con un nombre disponible. Queremos lanzar nuestro emprendimiento con un nombre que sea registrable y que no debamos cambiar. Esto para evitar la confusión o pérdida de nuestros clientes.</p>	 <table border="1"> <caption>Points scored by Period</caption> <thead> <tr> <th>Month</th> <th>Period 1</th> <th>Period 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Abril</td> <td>100</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Mayo</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Septiembre</td> <td>20</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Octubre</td> <td>20</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	Month	Period 1	Period 2	Abril	100	0	Mayo	0	0	Septiembre	20	0	Octubre	20	0
Month	Period 1	Period 2																
Abril	100	0																
Mayo	0	0																
Septiembre	20	0																
Octubre	20	0																
<p>Presentación de acta de constitución y estatutos en notaria</p>	<p>13 de septiembre de 2022</p>	<p>Con esto comenzaremos a constituir la legalidad de nuestro emprendimiento. Creemos que la segunda semana de septiembre funcionará porque nos da tiempo de hacer todas las pruebas necesarias de prototipo y testeo de mercado desde este momento a el planteado.</p>	 <table border="1"> <caption>Points scored by Period</caption> <thead> <tr> <th>Month</th> <th>Period 1</th> <th>Period 2</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Abril</td> <td>100</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Mayo</td> <td>100</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Septiembre</td> <td>100</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Octubre</td> <td>0</td> <td>20</td> </tr> </tbody> </table>	Month	Period 1	Period 2	Abril	100	0	Mayo	100	0	Septiembre	100	0	Octubre	0	20
Month	Period 1	Period 2																
Abril	100	0																
Mayo	100	0																
Septiembre	100	0																
Octubre	0	20																

<p>Firma de escritura pública de constitución de la sociedad</p>	<p>15 de septiembre de 2022</p>	<p>Es necesario para constituir adecuadamente la sociedad y poder operar de manera regular.</p>	<table border="1"> <caption>Points scored for Periods 1-2 (April to October)</caption> <thead> <tr> <th>Period</th> <th>Points scored</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Period 1 (April)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 2 (May)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 1 (September)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 2 (October)</td> <td>25</td> </tr> </tbody> </table>	Period	Points scored	Period 1 (April)	100	Period 2 (May)	100	Period 1 (September)	100	Period 2 (October)	25
Period	Points scored												
Period 1 (April)	100												
Period 2 (May)	100												
Period 1 (September)	100												
Period 2 (October)	25												
<p>Inscripción de la sociedad en la Cámara de Comercio</p>	<p>25 de septiembre de 2022</p>	<p>Es necesario para constituir adecuadamente la sociedad y poder operar de manera regular.</p>	<table border="1"> <caption>Points scored for Periods 1-2 (April to October)</caption> <thead> <tr> <th>Period</th> <th>Points scored</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Period 1 (April)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 2 (May)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 1 (September)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 2 (October)</td> <td>25</td> </tr> </tbody> </table>	Period	Points scored	Period 1 (April)	100	Period 2 (May)	100	Period 1 (September)	100	Period 2 (October)	25
Period	Points scored												
Period 1 (April)	100												
Period 2 (May)	100												
Period 1 (September)	100												
Period 2 (October)	25												
<p>Trámite de registro mercantil y obtención del RUT</p>	<p>25 de septiembre de 2022</p>	<p>Es necesario para constituir adecuadamente la sociedad y poder operar de manera regular.</p>	<table border="1"> <caption>Points scored for Periods 1-2 (April to October)</caption> <thead> <tr> <th>Period</th> <th>Points scored</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Period 1 (April)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 2 (May)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 1 (September)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 2 (October)</td> <td>25</td> </tr> </tbody> </table>	Period	Points scored	Period 1 (April)	100	Period 2 (May)	100	Period 1 (September)	100	Period 2 (October)	25
Period	Points scored												
Period 1 (April)	100												
Period 2 (May)	100												
Period 1 (September)	100												
Period 2 (October)	25												
<p>Inscripción de libros ante la Cámara de Comercio.</p>	<p>01 de octubre de 2022</p>	<p>Es necesario para constituir adecuadamente la sociedad y poder operar de manera regular.</p>	<table border="1"> <caption>Points scored for Periods 1-2 (April to October)</caption> <thead> <tr> <th>Period</th> <th>Points scored</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Period 1 (April)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 2 (May)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 1 (September)</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>Period 2 (October)</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table>	Period	Points scored	Period 1 (April)	100	Period 2 (May)	100	Period 1 (September)	100	Period 2 (October)	100
Period	Points scored												
Period 1 (April)	100												
Period 2 (May)	100												
Period 1 (September)	100												
Period 2 (October)	100												





Esperamos tener en promedio de 2 a 5 consultas diarias a través de nuestras redes sociales y así consolidar de 1 a 4 ventas diarias. Para tener un promedio de 9 ventas a la semana.

### 3.1.2 Mensual

#### Tablas meta de ventas Mayo 2022 a Diciembre 2022.

En el mes de mayo, la proyección de ventas es cero. Dado que hasta ahora se están probando los anuncios de Instagram y hasta el momento no han sido efectivas las campañas.

		Mayo				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	0	0	0	0	0
	<b>TOTAL</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	0	0	0	0	0
	<b>TOTAL</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	0	0	0	0	0
	<b>TOTAL</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL						\$ -

En los meses siguientes, esperamos semana tras semana ir recibiendo nuevos clientes con compras mínimas de uno por cada servicio ofertado.

		Junio				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	1	1	1	1	4
	<b>TOTAL</b>	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	1	1	1	1	4
	<b>TOTAL</b>	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	1	1	1	1	4
	<b>TOTAL</b>	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
TOTAL						\$ 60.000,00

		Julio				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	1	1	2	2	6
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	2	2	1	1	6
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	1	1	2	2	6
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 90.000,00</b>	

		Agosto				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	2	1	2	2	7
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 35.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	2	2	2	1	7
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 5.000,00</b>	<b>\$ 35.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	2	2	2	9
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 45.000,00</b>
<b>TOTAL</b>					<b>\$115.000,00</b>	

		Septiembre				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	2	2	3	2	9
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 45.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	2	3	2	2	9
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 45.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	2	2	2	9
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 45.000,00</b>
<b>TOTAL</b>					<b>\$135.000,00</b>	

		Octubre				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	2	3	2	10
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 50.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	2	3	2	3	10
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 50.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	2	3	2	10
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 50.000,00</b>
<b>TOTAL</b>					<b>\$150.000,00</b>	

		Noviembre				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	2	2	2	9
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 45.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	3	2	3	12
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 60.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	2	3	3	11
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 55.000,00</b>
TOTAL					\$160.000,00	

A cierre del año 2022, esperamos tener en promedio semanal de 2 a 4 ventas por cada servicio ofertado.

		Diciembre				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	3	2	3	11
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 55.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	3	2	3	12
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 10.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 60.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	3	3	3	12
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 60.000,00</b>
TOTAL					\$175.000,00	

### Tablas meta de ventas Enero 2023 a Mayo 2023

En los primeros meses de 2023, esperamos tener de 3 a 6 ventas semanales por cada servicio prestado.

		Enero				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	3	4	3	13
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 65.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	4	3	3	14
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 70.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	3	3	3	13
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 65.000,00</b>
TOTAL					\$200.000,00	

		Febrero				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	3	4	4	3	14
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 70.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	4	5	4	17
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 85.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	5	3	3	15
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 75.000,00</b>
TOTAL					\$230.000,00	

		Marzo				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	4	4	4	16
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 80.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	4	5	4	17
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 85.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	5	5	3	17
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 85.000,00</b>
TOTAL					\$250.000,00	

		Abril				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	4	4	6	18
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 90.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	6	4	5	4	19
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 95.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	5	6	3	18
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 15.000,00</b>	<b>\$ 90.000,00</b>
TOTAL					\$275.000,00	

		Mayo				
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	TOTAL
DOSIFICAR PENAS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	5	4	4	6	19
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 95.000,00</b>
CONTEO DE TERMINOS	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	6	4	5	4	19
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 95.000,00</b>
TASAR	VALOR	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
	# UNIDADES	4	5	6	5	20
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 100.000,00</b>
TOTAL					\$290.000,00	

Mensualmente el objetivo es llegar a mínimo 28 ventas.

### 3.1.3 Final de consolidación

Nuestra meta de venta anual es de mínimo 336.

### 3.1.4 Número de clientes y ticket

Tabla.

Métricas abril	Métricas mayo

En la tabla se evidencia que en el mes de abril el público alcanzado en instagram aumentó, y hasta el mes de Mayo se cuenta con alcance en el contenido, se debe aclarar que desde la última

semana de Abril se testeó una campaña de Instagram Ads para atraer tráfico a la cuenta. Sin embargo, no tuvimos éxito. Por esto, decidimos suspender la campaña ya que no dio el resultado esperado. Sin embargo, para el mes de Mayo tendremos una nueva campaña, con un presupuesto de \$15,000 diarios, con esta nueva campaña esperamos conseguir un aumento en el público.

**Tabla Pronostico de ventas por cliente**

Grupo de Clientes	Nombre del Cliente	Unidades por mes	Unidades por año	Precio unitario (pesos)	Ingresos	Participación %
Litigantes en Derecho Penal	Clara	4	48	5.000	240.000	14,8
	Maria	5	60	5.000	300.000	18,5
	Juan	7	84	5.000	420.000	25,9
Estudiantes de Consultorio Jurídico	Jose	2	24	5.000	120.000	7,4
	Fabian	3	36	5.000	180.000	11,1
	Lilian	6	72	5.000	360.000	22,2
Ingresos totales		27	324	30.000	1.620.000	99,9

Así mismo, planteamos tener un pronóstico de ventas por clientes que nos permita tener unos ingresos de mínimo 1.620.000.

**Tabla Pronostico de ventas por servicio**

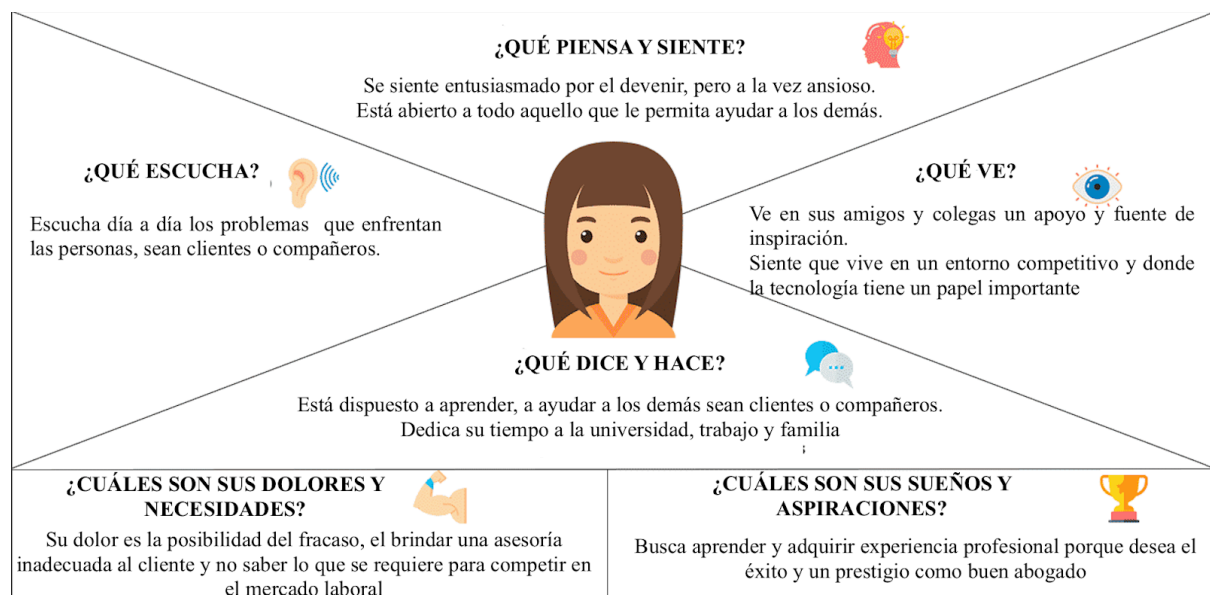
Categoría del Servicio	Nombre del Servicio	Unidades por mes	Unidades por año	Precio unitario (pesos)	Ingresos	Participación %
Suministro de servicios de automatización penal	Dosificar Penas	12	144	5.000	720.000	44,4
Suministro de						

servicios de automatización penal	Tasar Perjuicios	8	96	5.000	480.000	29,6
Suministro de servicios de automatización penal	Conteo de términos	7	84	5.000	420.000	25,9
Ingresos totales		27	324	5.000	1.620.000	99,9

Además, planteamos un pronóstico de ventas por servicio de 144 dosificaciones de penas, 96 tasaciones de perjuicios y 84 conteo de términos.

### 3.2. Arquetipo de clientes

**Figura.**



La generalidad del cliente de *MyPenalPal* se caracteriza por ser una persona soñadora, alguien que busca aprender más sobre su carrera y adquirir mayor experiencia con el fin de alcanzar su objetivo más preciado: ayudar a los demás. Teniendo esto en cuenta, es evidente que su mayor temor es fracasar en su ejercicio profesional. ¿Qué considera como fracaso? Justamente el no poder brindar una asesoría adecuada, informada y certera a su cliente, pudiendo perjudicarlo de cierta manera.



En su día a día, dedica tiempo a la universidad, trabajo y familia, siendo usual un tiempo aproximado de 5 a 10 horas diarias dedicado solo al ejercicio de la carrera de derecho. Nuestro cliente siempre está abierto a incorporar herramientas, consejos y nuevos métodos de aprendizaje para ampliar sus conocimientos. Sin embargo, es importante resaltar que no actúa solo, pues siempre está alrededor de compañeros, colegas y amigos de quienes se apoya de manera personal, pero también profesional.

Para concluir, un punto a destacar es que la generalidad del cliente de *MyPenalPal*, ve a la tecnología como una ayuda indispensable y considera que hace parte de su entorno.

### 3.3. Funnel de ventas

**Tabla.**

<b>Canvas de experiencia del Usuario</b> <b>Nombre del proyecto: MyPenalPal</b>			
<b>Pre-Servicio</b>	<b>Servicio</b>		<b>Post - Servicio</b>
¿Dónde puedo encontrar a mis clientes o usuarios?	Recorrido del usuario:		¿Cómo mediremos la experiencia de los clientes o los usuarios?
Principalmente en la Ciudad de Bogotá.	1. Cliente da click en el anuncio.	2. Cliente es dirigido a la página web	Solicitaremos reviews de los servicios, una vez se haya prestado el servicio
¿Cómo vamos a lograr que los clientes o usuarios conozcan nuestros servicios?	3. Cliente explora los servicios	4. Cliente agrega el servicio	¿Cómo puedo hacer para que mis clientes compartan sus experiencias?
	5. Cliente verifica los servicios escogidos	6. Cliente completa la información requerida	
Utilizando Instagram Ads, post e historias en redes sociales que los lleven a la página web donde podrán encontrar	7. Cliente es dirigido a pasarela de pagos	8. Cliente escoge opción de pago	Ofreciendo descuentos para una próxima compra a cambio de comentarios sobre los servicios.
	9. Cliente finaliza compra	10. Cliente recibe	

los servicios.		confirmación del pago	
<b>Validación</b>			
<b>Expectativa</b>	<b>Experiencia</b>		<b>Satisfacción</b>
<b>¿Qué esperan los clientes poder hacer al recibir el servicio?</b>	<b>¿Qué dicen los clientes al finalizar su recorrido?</b>		<b>¿Qué es lo que los clientes dicen a los demás sobre el servicio ofrecido?</b>
Tener certeza, seguridad y precisión en la práctica del derecho penal	Lograron adquirir un servicio de excelente calidad utilizando una página web rápida y segura.		Que lograron adquirir un servicio veraz por medio de la página de forma rápida y segura

La experiencia del usuario en MyPenalPal comienza en el momento que el potencial cliente ve un anuncio en Instagram, una publicación o una historia en redes sociales. Seguidamente, interactúa con el anuncio y es dirigido al landing page de MyPenalPal. Una vez se encuentre en esta página puede ver las categorías de servicios sobre la empresa. Cuando seleccione un servicio, será redirigido y encontrará la información necesaria para hacer una compra informada y segura. En la página tiene la opción de agregar al carrito de compra para después continuar con la confirmación o seguir seleccionando otros servicios. Una vez seleccione la totalidad de los servicios que desea, se puede dirigir al proceso de pago y al carrito de compras donde se confirman los servicios para pasar al correspondiente pago a través de tarjetas de crédito, PSE o en efectivo. Finalmente, al confirmarse el pago se envía la confirmación del servicio.

### 3.4. Actividades comerciales

**Tabla mercadeo**

Tipo de medio	Medios de comunicación	Prioridad			Segmentos de Clientes	Como usar el medio
		1	2	3		

Publicidad	Instagram			X	Estudiantes de derecho y abogados penalistas	Publicaciones e historias
	Ads			X		Publicidad paga en Instagram de nuestros post
	Página Web			X		Por medio de nuestras redes, la idea es movilizar los posibles clientes hasta la página web

## Etapas

### Primera: Etapa de Atención

En esta etapa se van a desarrollar principalmente campañas de marketing digital utilizando Instagram Ads. Así mismo, se van a realizar publicaciones en redes sociales que capten la atención de los clientes y permitan generar vistas en la página web.

### Segunda: Etapa de Atracción

En esta etapa el cliente será dirigido a la página principal de MyPenalPal, donde encontrará información general sobre la empresa y podrá elegir los servicios que más le llamen la atención.

### Tercera: Etapa de Averiguación

En esta etapa el cliente puede ver los detalles del servicio, sus beneficios, costos de adquisición y otros similares.

### Cuarta: Etapa de Acción

En esta etapa el cliente ya ha seleccionado el servicio o servicios y es dirigido a otra página para completar el pago, se le solicita información necesaria para la compra como: nombre, teléfono, correo, dirección, y posteriormente es enviado a la pasarela de pago de Mercado pago donde puede completar el pago de forma segura.

### Quinta. Etapa de referencia

En esta etapa se busca que el cliente recomiende los productos haciendo recomendaciones en la misma página y de esa manera se genere más confianza a la hora de comprar.

## 3.5. Métricas

CAC → Costo de adquisición del cliente

CLV → Ciclo de vida del cliente

ROI → Retorno Sobre la Inversión

A día de hoy, no hemos logrado ninguna venta con los servicios ofertados, llevamos seis (6) días de campañas de Instagram Ads, con un presupuesto de \$15.000 pesos y hemos alcanzando un promedio de 25 visitas hasta el momento.

#### **4. Mercadeo y comunicaciones**

MyPenalPal busca atraer y llegar a los clientes a través de una estrategia conjunta que involucre nuestro producto, así como su respectiva comunicación y promoción. La propuesta de valor de MyPenalPal subyace en la autenticidad del servicio que ofrece al ser único en su especie en el mercado legal. Su inmersión en el mercado trae consigo una innovación que permitirá darle un toque de modernidad a una carrera tan conservadora como lo es el derecho, y es ahí, donde al dar a conocer el producto y promocionarlo a través de medios digitales y del voz a voz, se basa nuestro plan de mercadeo.

##### **5.1. Objetivo**

El plan de mercadeo de MyPenalPal, pretende alcanzar dos objetivos principales. El primero de ellos es lograr un posicionamiento de marca a través del reconocimiento del producto y el segundo, es la adquisición de clientes.

Nuestro primer objetivo pretende que MyPenalPal sea reconocida por estudiantes de derecho que cursen materias básicas e incluso aquellos que ya cursan consultorio jurídico, y de igual forma, por docentes de la materia, especialmente aquellos encargados del área penal. Buscamos que nuestros clientes conozcan de qué trata MyPenalPal, los servicios que ofrece y los beneficios que les brinda. Aquellos que son estudiantes podrán hacer uso de la herramienta en pro de su aprendizaje e inicio de resolución de casos, mientras que aquellos que se dedican a la docencia, encontrarán un apoyo de enseñanza que les facilitará su labor.

Dándonos a conocer lograremos lograr reconocimiento del producto en el mercado legal y de manera consecuente, clientes potenciales que necesiten de MyPenalPal.

## **5.2. Tiempo**

El ofrecimiento del servicio y de los productos de MyPenalPal están pensados para empezar a ser ofrecidos en el transcurso del segundo semestre de 2022, junto con el lanzamiento del mismo. Se espera poder alcanzar a ofrecer la totalidad de los productos en el segundo semestre del año 2023.

El primer servicio ofrecido y con el cual se pretende incursionar es la dosificación de penal. El segundo, será el establecimiento de conteo de términos de procesos judiciales y por último, la tasación de perjuicios.

## **5.3. Propuesta de valor**

*MyPenalPal* es una herramienta tecnológica dispuesta en una aplicación móvil que ofrece servicios de automatización de procesos básicos legales necesarios para brindar una asesoría o llevar un proceso judicial. Ideal para estudiantes de pregrado en derecho y abogados especialistas en el área penal. Está especialmente diseñado para facilitar la práctica del derecho penal. No busca reemplazar al abogado, ni al estudiante de derecho, sino dotarlo de herramientas que aseguren la agilidad y certeza del trabajo que realiza. Busca facilitar la realización de tareas sencillas que usualmente toman tiempo valioso. Nuestro producto no está diseñado para el cliente final (quien requiere de asesoría legal). Precisamente está es nuestra ventaja: queremos ayudar al abogado, no eliminarlo o reemplazarlo. Asimismo, es una de las pocas startups del campo de legaltech diseñada para automatizar procesos dentro del derecho penal, en general se ha buscado automatizar temas civiles o contractuales, por lo que es complicado encontrar automatización en este campo de la disciplina.

## **5.4. Segmentos**

Nuestros principales clientes serán estudiantes de derecho aproximadamente entre 17 y 26 años de tercer semestre en adelante, incluyendo aquellos que se encuentren en consultorio jurídico. Por otro lado, los abogados con especialización en derecho penal, que trabajen en firma de abogados o de manera independiente, dedicados a brindar asesorías o a participar en litigios. Así como, las secretarías o asistentes de los profesionales (usuario), ya que en ciertas ocasiones los abogados delegan en sus subalternos este tipo de tareas tediosas y repetitivas.

### **5.5. Fortalezas de competidores**

Existen aplicaciones legales que se dedican a tener como producto base archivos o documentos y la automatización de los mismos, pero sin ir más allá. Legal Viv, es una de ellas. Esta autogenera contratos legales previa contestación online de preguntas elaboradas por un grupo de abogados expertos en las distintas materias y posteriormente, el usuario recibe el contrato en su correo electrónico, siendo su propuesta de valor el ofrecer modelos de documentos o minutas predeterminadas que faciliten la redacción de documentos comunes en el ejercicio de la profesión. Otro ejemplo, corresponde a Legito, la cual se dedica a elaboración avanzada de documentos automatizados, flujos de trabajo, aprobaciones, compartir archivos y e-Firma.

Este tipo de aplicaciones permiten al cliente tener de manera eficaz documentos que se requieren en el día a día facilitando su trabajo y haciéndolo más expedito. MyPenalPal, podría ser una herramienta complementaria que permita ayudar más al abogado tercerizando en otra aplicación diferentes tareas a las que ya se les ofrece una solución.

### **5.6. Debilidades de competidores**

Las herramientas tecnológicas buscan ser aliadas de los abogados o en su defecto reemplazarlos. Sin embargo, desde nuestra perspectiva ninguna herramienta tecnológica que ofrezca servicios legales tiene como propuesta de valor el ayudar al profesional en derecho a ser eficiente en la ejecución de sus tareas básicas, sino por el contrario busca reemplazarlo o brindarle documentos para que los llene conforme a su necesidad.

En la actualidad, no se encontraron evidencias de aplicaciones, plataformas o herramientas digitales que automaticen tareas básicas propias del derecho en sentido amplio, ni de manera especializada en el área penal.

Figura 1 Posición competitiva

**Posición Competitiva**  
 Encontrar la manera de  
 destacarte entre tus  
 competidores



PLANTEAMIENTO COMPETITIVO	ELEMENTOS COMPETITIVOS	FORMAS DE DESTACARSE	PRIORIDAD
MANERAS DE SER MEJOR QUE SUS COMPETIDORES	Mejor diseño de producto	Debemos tener un diseño novedoso, contemporáneo, pero sobretodo fácil de usar	Media
	Mejor experiencia de compra para los clientes	Para acceder al servicio, el cliente debe crear una cuenta y contraseña, realizar el pago e ingresar los datos que solicite el producto	Baja
	Mejores relaciones con los clientes	Debemos ofrecer un servicio al cliente que permita explicarles cómo funciona el producto y sobretodo, resolver sus dudas en lo relacionado al pago	Alta
	Valor de marca más fuerte	Autenticidad en la automatización de tareas básicas propias del derecho penal	Alta
	Mejores puntos de precio	Las suscripciones en otras herramientas pueden llegar a superar los \$10.000 COP. Nosotros ofrecemos un precio muy asequible \$5.000 COP que pueden costear estudiantes y profesionales.	Alta
MANERAS DE SER DIFERENTE DE SUS COMPETIDORES	Definición más amplia de la industria	El derecho es una profesión y un mercado conservador que quiere proteger la profesión y su historia, pero a la vez innovar para ofrecer un mejor servicio	
	Concéntrate en nicho especial del cliente	Estudiantes de derecho, penalistas	
	Definición del producto más amplia	Es una herramienta tecnológica que automatiza tareas básicas en derecho penal	

### 5.7. Modelo de ventas

El modelo de ventas de MyPenalPal está basado en las ventas directas. El acceso a nuestra herramienta no requiere de intermediarios, ni de terceros que ofrezcan el servicio. El cliente solamente debe ingresar a nuestra página web, adquirir el servicio por medio de su vinculación a la plataforma MyPenalPal creando una cuenta con su usuario y contraseña, ejecutar el pago y listo, el acceso al servicio es automático.

### 5.8. Lanzamiento

El lanzamiento de MyPenalPal se hará en la Universidad del Rosario por medio de publicidad física y a través de redes sociales, contándole a la comunidad rosarista, especialmente al

Consultorio Jurídico de la Facultad de Jurisprudencia integrada por docentes, estudiantes y directivas, la llegada de esta herramienta.

Los estudiantes de derecho, quienes serán nuestros principales clientes, reciben más información por medio de las redes sociales e instagram como principal contacto cercano entre la facultad y sus estudiantes, será nuestro canal de comunicación predilecto para promocionar nuestro producto y así cumplir con nuestro plan de mercadeo.

Pretendemos que del voz a voz entre cada estudiante, los docentes también conozcan MyPenalPal de forma consecucional, sus colegas, es decir ya abogados titulados, lo que nos permitiría cumplir con nuestro alcance al cliente y posicionamiento de marca.

### **5.9. Equipo necesario**

Nuestro equipo requiere del apoyo del Consultorio Jurídico de la Universidad del Rosario, de uno o más docentes y del voz a voz. El Consultorio nos dará el soporte académico e institucional que necesitamos para poder implementar la herramienta en el día a día de la resolución de casos de los usuarios que llegan a la Universidad por asesoría jurídica. Asimismo, los docentes harán una aproximación a las aulas fomentando su uso para la enseñanza y la implementación práctica. Por último, el voz a voz es nuestro mejor aliado al ser un medio de comunicación efectivo donde una persona le recomendará a otra el uso de nuestra herramienta para facilitar su labor profesional.

### **5.10. Presupuesto**

El presupuesto de MyPenalPal de manera inicial se realizará mensual teniendo en cuenta ingresos, gastos fijos y gastos variables. Frente a los ingresos, siendo el dinero que ingresa a favor, en el primer mes no se estima tener ingresos, mientras que a partir del segundo mes se espera una venta inicial de \$60.000 a \$5.000 de venta por unidad. Y se invertirán \$100.000 por concepto de inversión inicial y para permitir la entrada en funcionamiento de la herramienta.



Para empezar a funcionar y correspondiendo a los gastos fijos, siendo aquellos que se requieren mes a mes y no cambia su necesidad, se requiere de mínimo 20 horas de trabajo por parte de nosotras al mes, a las cuales les otorgamos un precio de \$2.000 cada una.

Frente a los gastos variables, siendo aquellos que dependen del mes a mes y varían, no siendo fijos, sobreviene la publicidad a la cual se le da un valor de \$100.000 buscando que esta sea física y virtual. Además, las horas de programación, siendo el precio de cada hora \$100.000 para un estimado de una hora al mes, es decir un total de \$100.000. Y por último, el valor de la suscripción al sitio web es de \$30.000 anuales.

Conforme lo anterior, el primer presupuesto mensual quedaría así:

<b>Ingresos</b>	Pronóstico ventas	\$0
	Ingreso por inversiones	\$100.000
	<b>Ingresos Totales</b>	<b>\$100.000</b>
<b>Gastos Fijos</b>	Horas de dedicación (Se necesitan 20 horas al mes)	\$2.000 c/h
	<b>Total gastos fijos</b>	<b>\$40.000</b>
<b>Gastos Variables</b>	Programador	\$300.000 c/h
	Publicidad	\$50.000
	Suscripción sitio web	\$30.000 anual
	<b>Total gastos variables</b>	<b>\$380.000</b>

<b>Total ingresos primer mes</b>	\$100.000
<b>Total gastos primer mes</b>	\$420.000

Posteriormente, se espera que el presupuesto mensual luzca de la siguiente manera:

<b>Ingresos</b>	Ventas mínimas	\$60.000 c/u
	<b>Ingresos Totales</b>	<b>\$60.000</b>
<b>Gastos Fijos</b>	Horas de dedicación (Se necesitan 20 horas al mes)	\$2.000 c/h
	<b>Total gastos fijos</b>	<b>\$40.000</b>
<b>Gastos Variables</b>	Programador (necesitando mínimo una hora)	\$100.000 c/h
	Publicidad	\$50.000
	<b>Total gastos variables</b>	<b>\$150.000</b>

<b>Total ingresos</b>	\$60.000
<b>Total gastos</b>	\$190.000

Presupuesto que se irá ajustando conforme al volumen de ventas y a la adquisición de clientes, esperando que a finales de Mayo de 2023, luzca así:

<b>Ingresos</b>	Ventas	\$290.000 c/u
	<b>Ingresos Totales</b>	<b>\$290.000</b>
<b>Gastos Fijos</b>	Horas de dedicación (Se necesitan 20 horas al mes)	\$2.000 c/h
	<b>Total gastos fijos</b>	<b>\$40.000</b>
<b>Gastos Variables</b>	Programador (necesitando mínimo una hora)	\$100.000 c/h
	Publicidad	\$50.000
	<b>Total gastos variables</b>	<b>\$150.000</b>

<b>Total ingresos</b>	\$290.000
-----------------------	-----------

<b>Total gastos</b>	\$190.000
---------------------	-----------