UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO

PLAN DE NEGOCIOS BICIGO APP

TRABAJO DE GRADO

JAVIER RICARDO AMORTEGUI BABATIVA

BOGOTÁ D.C.

2016

UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DE NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO

PLAN DE NEGOCIOS BICIGO APP

TRABAJO DE GRADO

JAVIER RICARDO AMORTEGUI BABATIVA

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C.

2016

TABLA DE CONTENIDO

GLOSARIO 7

RESUMEN 9

ABSTRACT 12

1. INTRODUCCION 15

2. PRESENTACION DE LA EMPRESA 16

2.1 Datos generales de la empresa 16

2.2 Antecedentes del proyecto 16

2.2.1 El equipo emprendedor 17

2.2.2 Origen de la idea del negocio 17

2.3 Objetivos y cronograma 18

3. CONCEPTO DE NEGOCIO 21

3.1 Concepto de negocio (propuesta de valor) 21

3.2 Modelo de negocio 22

3.3 Orientacion estrategica 24

3.3.1 Proposito 24

3.3.2 Meta 24

3.3.3 Filosofia orientadora 25

4. PRODUCTO O SERVICIO 27

5. ANALISIS DEL MERCADO 31

5.1 Descripción del entorno de negocios 31

5.2 Descripción del mercado 31

5.2.1 Segmento objetivo 33

5.2.2 Necesidades 33

5.2.3 Tamaño del mercado 35

5.3 Analisis de la competencia 35

5.4 Dofa 38

6. ESTRATEGIA DE MERCADEO 40

6.1 Mezcla de mercadeo 40

6.1.1 Producto 40

6.1.2 Precio 40

6.1.3 Plaza 41

6.1.4 Promoción 41

6.2 Presupuesto de mercado 42

6.3 Estimativos de ventas 43
7. ESTRATEGIA OPERATIVA 44
7.1 Descripción técnica de productos y/o servicios 44
7.2 Localización y tamaño de la empresa 45
7.3 Procesos 45
7.4 Distribución de la planta fisica 46
7.5 Identificación de necesidades de maquinaria y equipos 46
7.6 Programa de producción o prestacion del servicio 50
7.7 Plan de ventas 51
7.8 Gestión de calidad 51
8. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA 53
8.1 Estructura organizacional 53
8.1.1 Áreas funcionales 53
8.1.2 Diseño del organigrama y análisis de cargos 54
8.2 Estructura de personal 55
8.2.1 Política de contratación 55
8.2.2 Politica salarial 56
9. PLAN ECONÓMICO 57
9.1 Plan de inversiones 57
9.1.1 Presupuesto de inversión fija 57
9.1.2 Presupuesto de capital de trabajo 57
9.2 Estructura de costos 58
9.2.1 Estructura de los costos empresariales (costo y gastos fijos) 58
9.2.2 Presupuesto de costos operacionales (costos y gastos fijos) 58
9.2.3 Determinación del margen de contribución 59
9.3 Determinación del punto de equilibrio 60
10. PLAN FINANCIERO 62
10.1 Inversion y financiacion 62
10.2. Ventas 63
10.3 Costos fijos 65
10.4 Estado de perdidas y ganancias mensual (primer año) 65
10.5 Estado de resultados anual proyectado 66
10.6 Flujo de fondos anual 67
10.7 Valor presente neto (vpn) 68
10.8 Periodo de recuperación de la inversión (pri) 68
11. ASPECTOS DE LEGALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN. 69
12. REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍCAS 73

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Procesos de creacion y midificacion de la aplicación. 20
Tabla 2. Procesos y tiempo para el uso de la aplicación. 20
Tabla 3. Dofa para la aplicación Movil. 38
Tabla 4. Publicidad con presupuesto 42
Tabla 5. Nomina empresarial 55
Tabla 6. Composicion de los costos fijos. 58
Tabla 7. Costos Fijos y Gastos Admisnitrativos de Adminstracion. 59
Tabla 8. Margen de Contribucion. 59
Tabla 9. Punto de equilibrio. 60
Tabla 10. Composicion de la empresa 62
Tabla 11. Activos Fijos 62
Tabla 12. Proyecccion ventas año 1 63
Tabla 13. Proyeccion ventas 64
Tabla 14. Ventas totales por producto. 64
Tabla 15. Composicion de los Costos fijos. 65
Tabla 16. Estado de perdidas y ganancias 65
Tabla 17. Estado de Resultados 66
Tabla 18. Flujo de fondos Anuales. 67

INDICE DE ILUSTRACIONES

Figura 1. Este cronograma ésta diseñada para la creación y/o modificación de la aplicación. 19
Figura 2. Bicicleta plegable 21
Figura 3. Bicicleta profesional con smartphone 22
Figura 4. Diseño de la aplicación BiciGo 26
Figura 5. Diseño interfase de la aplicación 28
Figura 6. Selección del tipo de ciclista en la aplicación 28
Figura 7. Mapa de la aplicación co diferentes puntos de interes 29
Figura 8. Finalizacion de la aplicación 30
Figura 9. Diferentes competencias 36
Figura 10. Diferentes competencias 37
Figura 11. Equipos para trabajar, meubles y accesorios 49
Figura 12. Organigrama empresarial con sus respectivas areas y cargos. 54
Figura 13. Grafico del punto de queilibrio según las ventas con proyeccion. 60
Figura 14. Grafica de la composicion de la empresa. 63
Figura 15. Tarifas y diferentes gastos de creacion empresarial 72
Figura 16. Consulta de la existencia Bicigo 72

GLOSARIO

APP: Una App es una aplicación de software que se instala en dispositivos móviles o tablets para ayudar al usuario en una labor concreta, ya sea de carácter profesional o de ocio y entretenimiento, a diferencia de una webapp que no es instalable. (QODE, 2012)

Bikos: es una unidad de medidas que equibale a 1 KM, este nombre probiene de la aplicación movil Biko.

Costos Fijos: Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos. (Gerencie, Gerencie.com, 2010)

Costos Variables: Como su nombre lo indica, el costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción. (Gerencie, Gerencie.com, 2010)

Ecofriendly: se define como algo respetuoso y que no es perjudicial para el medio ambiente. Es un término que se refiere a los productos que contribuyen a la vida verde o a las prácticas que ayudan a conservar los recursos naturales. (El Liberal, 2014)

Estado de perdidas y ganacias: El Estado de Ganancias y Pérdidas conocido también como Estado de Resultados, Estado de Ingresos y Gastos, o Estado de Rendimiento; es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener. (Conduce tu empresa, 2012)

Margen de contribucion: El margen de contribución es el la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables. Es considerado también como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables, exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia. (Gerencie, 2010)

PQR: Problemas, quejas y reclamos.

Punto de equilibrio: es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o perdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene e ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará perdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas. (Gerencia, 2008)

Pymes: Pequeñas y Mediana empresas

Smartphone: Se trata de un teléfono celular (móvil) que ofrece prestaciones similares a las que brinda una computadora (ordenador) y que se destaca por su conectividad. (Merino, 2014)

RESUMEN

La gran cantidad de personas interesadas actualmente en cuidar de su salud por medio de la Bicicleta, es una tendencia que cada vez toma más fuerza y por esto, se tomara como ventaja que la ciudad de Bogotá con sus últimos alcaldes han decidió apoyar el uso de esta.

Aplicación para realizar grupos de ciclistas y poder salir cualquier día de la semana acompañado de más personas por un tema de transporte pero también de ocio. El objetivo es que las personas que no utilizan la bicicleta por miedo a salir solos, puedan unirse a diferentes grupos y hacer bici paseos por la ciudad, también contemplamos el hecho de que existen personas que quieren montar bicicleta como aficionados, es decir que salen por la carreteras aledañas a la capital pero muchas veces no tienen grupo con quien rodar.

Queremos para el año 2020, lograr ser una de las aplicaciones de Bicicletas más exitosa de la ciudadanía de Bogotá, siendo una de las aplicaciones que mas apoya el uso diario y deportivo de la bicicleta.

Nuestra aplicación ofrece el servicio principalmente de reunir gente y hacer paseos con diferentes personas haciendo uso de las bicicletas, dentro de la ciudad como ocio y transporte se realizarían en la mañana y noches, pero así mismo realizar grupos para hacer uso de la bicicleta por carreteras, es decir más como modo profesional o aficionado. Nuestra aplicación cuenta con una interface para seleccionar el tipo de bici usuario y segundo por donde o a donde quiere dirigirse para así mismo mostrarle las rutas cercanas a él.

Nuestra característica principal es la unión de diferentes grupos, personas y entidades para hacer uso de la Bicicleta, tenemos una plataforma interactiva y fácil de usar, tan fácil que cualquier persona que no esté inmersa en el mundo de los Smartphone o aplicaciones pueda aprender a usarla.

Unas de las ventajas con las que cuento es que desde muy joven me ha gustado montar en bicicletas y es así como decido crear una aplicación ya que compañeros, familiares y conocidos no salían a montar bicicleta solo conmigo, preferían que fuese un grupo más grande. Así mismo cuento con 3 compañeros de la universidad Javeriana que son programadores y ellos me van a brindar apoyo con la programación de la aplicación, y una compañera cercana a mí que estudio diseño industrial y me brindara apoyo con el diseño e imagen corporativa de la aplicación. Cuento con planta física para ubicar la oficina de nuestra empresa.

Esta aplicación va dirigida principalmente a los habitantes de la ciudad de Bogotá, interesados en el cuidado de su salud combinado con medio de transporte, y personas correspondientes al estrato 2 en adelante, ya que son las personas que normalmente hacen uso de la bicicleta o que son personas potenciales para empezar hacer uso de la bicicleta. .

La ciudad de Bogotá cuenta con 8’037.732 habitantes y este proyecto va ser desarrollado en toda la ciudad, toca tener en cuenta que la ciudad esta mesclada entre la diferente estratificación, no dirigimos a los estratos 2 y 3 que tenga la posibilidad de tener su Bicicleta y un celular tipo Smartphone, para los estratos 4, 5 y 6 sabemos que tiene la facilidad de obtener una bicicleta y ellos son nuestro usuario potencial el cual generaríamos un cambio y tomarían su bicicleta para hacer ejercicio como ocio y como medio de transporte.

En cuanto a la proyección financiera para la aplicación, como se mencionó anteriormente, contamos con una gran ventaja, ya que la inversión requerida será menor debido a la propiedad con la que cuento para llevar a cabo el proyecto. Una propiedad de 60 metros cuadrados para empezar, la cual cuenta con salas de reunión y auditorio, un parqueaderos exteriores. Al hacer la calculación se va tener en cuenta el pago de un arriendo sin importan que sea de nuestra propiedad y así poder evidenciar realmente como es el estado financiero y no subsidiarla.

Por otro lado, la inversión en efectivo que se necesitara será aproximadamente de $100.000.000 que serán $50.000.000 de mis padres y el restante saldrán de mis ahorros, Javier Amortegui

Babativa, los cuales serán distribuidos para adecuación de planta, equipos y sistemas $17.616.880, para publicidad y mercadeo: $30.000.000, creación de la aplicación $34.000.000, sistemas IOS + Android $421.600, Gastos de composición empresarial y bancarios $11.000.000 y por último se va tener un provisión para imprevistos por el restante $6.961.520.

Nuestras proyecciones de ventas han sido basadas en aplicaciones similares con un mismo formato de lucro con el tema de bicicletas pero no con la misma idea de negocio, nuestras proyecciones de ventas estimadas serán de $20.000.000 a $25.000.000 los primeros 3 meses, mientras tomamos fuerza en el mercado.

Palabras clave: Bicicleta, Movilidad, Aplicación Móvil, Grupos, Comunidad, Amigos, Personas, Usuarios, Clientes, Empresas

ABSTRACT

The large number of people currently interested in taking care of their health by means of the Bicycle is a trend that is becoming stronger and for this, it will be taken as an advantage that the city of Bogota with its last mayors have decided to support the use of this.

Application to make groups of cyclists and to be able to leave any day of the week accompanied by more people for a subject of transport but also of leisure. The objective is that people who do not use the bike for fear of going out alone, can join different groups and bike tours in the city, we also contemplate the fact that there are people who want to ride as fans, ie The roads around the capital but often have no group with whom to shoot.

We want to be one of the most successful bicycles applications of the citizens of Bogota by 2020, being one of the applications that most supports the daily and sports use of the bicycle.

Our application offers the service mainly to gather people and to make walks with different people making use of the bicycles, inside of the city like leisure and transport would be realized in the morning and nights, but also to realize groups to make use of the bicycle by roads , Ie more as a professional or amateur mode. Our application has an interface to select the type of bike user and second by where or to where he wants to go and also show the routes close to him.

Our main characteristic is the union of different groups, people and entities to make use of the Bicycle, we have an interactive platform and easy to use, so easy that anyone who is not immersed in the world of Smartphones or applications can learn to use it .

One of the advantages I have is that from a very young age I liked riding on bicycles and that's how I decided to create an application because my colleagues and relatives and acquaintances did

not go out on a bicycle with me alone, they preferred it to be a bigger group. Also I have 3 colleagues from the Javeriana University who are programmers and they will support me with the programming of the application, and a companion close to me who study industrial design and support me with the design and corporate image of the application . I have a physical plant to locate the office of our company.

This application is mainly aimed at the inhabitants of the city of Bogotá, interested in the care of their health combined with means of transport, and people corresponding to stratum 2 onwards, since they are the people who normally make use of the bicycle or that Are potential people to start making use of the bicycle. .

The city of Bogotá has 8'037,732 inhabitants and this project will be developed throughout the city, it is necessary to take into account that the city is mixed between the different stratification, we do not direct to strata 2 and 3 that has the possibility of having its Bicycle and Smartphone, for strata 4, 5 and 6 we know that you have the facility to get a bike and they are our potential user which would generate a change and take your bike to exercise as a leisure and as a means of transportation.

As for the financial projection for the application, as mentioned above, we have a great advantage, since the investment required will be less because of the property with which I have to carry out the project. A property of 60 square meters to start, which has meeting rooms and auditorium, an outdoor parking. When making the calculation will take into account the payment of a lease without matter that is our property and thus be able to really evidence how the financial statement is and not subsidize it.

On the other hand, the cash investment that will be needed will be approximately $ 100,000,000 that will be $ 50,000,000 from my parents and the rest will come from my savings, Javier

Amortegui Babativa, which will be distributed for plant, equipment and systems adaptation $ 17,616 .880, for advertising and marketing: $ 30,000,000, creation of the application $ 34,000,000, IOS + Android systems $ 421,600, Business and bank composition expenses $ 11,000,000 and finally will have a provision for contingencies for the remaining $ 6,961. 520.

Our sales projections have been based on similar applications with the same profit format with the subject of bicycles but not with the same business idea, our estimated sales projections will be $ 20,000,000 to $ 25,000,000 the first 3 months, while We take strength in the market.

Keywords: Bicycle, Mobility, Mobile app, Groups, Community, Friends, People, Users, Customers, Business

1. INTRODUCCION

La ciudad de Bogotá, capital de Cundinamarca y Colombia, se ha convertido en un importante destino cultural y de negocios para personas del país y así mismo para extranjeros, gracias al fuerte desarrollo económico que ha tenido en los últimos años, logrando dar a conocer su cultura, su gastronomía, su gente, sus atractivos lugares turísticos para visitar.

Aproximadamente hace 10 años, Bogotá viene fortaleciendo su economía, población y poco a poco la ciudad se acelera mas y mas generando un estrés ciudadano, esto genera que hoy en día las personas estén buscando la manera de liberarse de la rutina y tomando hobbies deportistas.

La presente tesis es una investigación que tiene por objetivo evaluar la factibilidad para la creación de una aplicación móvil dirigida a las personas que quieren hacer uso de la bicicleta por la ciudad o por carretera pero que desean ir en grupo, ya que existe una fuerte tendencia actualmente por el uso de la bicicleta y el deporte, se comienza a evidenciar personas usando su bicicleta frecuentemente por carretera o por la ciudad en ocasiones el individuo solo o en grupos.

Así es como después de un análisis al sector, se pudo reconocer la escases de conocimiento en aplicaciones y grupos para bicicletas que ofrecen salir y hacer uso de la bicicleta dando paseos por la ciudad con más personas de una forma segura o salir por la diferentes y principales carreteras con más personas como un ciclista aficionado.

Con esta investigación y como conclusión de este proyecto, pudimos evidenciar que es una buena oportunidad, ya que el entorno es el ideal para llevarlo a cabo, además, unas de las ventajas con las que cuento para realizar este proyecto, es la propiedad del terreno donde se podrán utilizar para colocar las oficinas.

2. PRESENTACION DE LA EMPRESA

2.1 Datos generales de la empresa

"BiciGo APP" aplicación basada en reunir deferentes personas y hacer grupos para montar en bicicleta, ubicado en la ciudad de Bogotá – Cundinamarca, más específicamente en la Calle 109 # 17 -13.

La aplicación estará disponible todos los días de la semana y se realizaran las respectivas actualizaciones sin interrumpir el uso de esta. Se tiene presupuestado que la aplicación tendrá una frecuencia de uso entre semana por las mañanas y en las noches, y los fines de semana en la mañana y tarde.

2.2 Antecedentes del proyecto

Bicigo App es una aplicación que salió de otro proyecto, anteriormente se tenía planeado hacer un tipo de WAZE con bicicletas, pero nos dimos cuenta que para ese tipo de aplicación ya existían otras, por ende se decide indagar un poco más a fondo y encontramos otra idea pero también con el tema de bicicletas. Bogotá es una ciudad con auge por el uso de bicicletas, y Colombia cada vez con nuestros ciclistas famosos, es aquí donde decidimos aprovechar la oportunidad.

2.2.1 El equipo emprendedor

El equipo emprendedor está compuesto por 1 personas, Javier Amórtegui, Administrador de Negocios Internacionales de la Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, con una visión en las finanzas, gestión de proyectos y personalidad de servicio a la comunidad. Finalmente Jeffrey Hooker es un aliado Ingeniero de sistemas de la universidad Javeriana hace también parte del equipo quien gracias a su aporte y conocimientos en programación será el encargado de supervisar el desarrollar la aplicación generando los primeros prototipos de la misma.

Una de las principales características que tuve para iniciar este proyecto es estar convencido al 100% de la idea y de querer emprender, donde he tenido la motivación de crear un negocio estando dispuestos a salir de esa "zona de confort" y atreverme a tomar riesgos e ir más allá.

Esta idea es el primer paso para la meta de tener un negocio auto sostenible sea alcanzada, teniendo en mente en el futuro tener un mayor portafolio de productos y haciendo un gran esfuerzo actualmente en desarrollar este primer emprendimiento

2.2.2 Origen de la idea del negocio

Este proyecto surgió como mencione anteriormente, debido a que evidencie la falta de confianza y seguridad en salir y hacer uso de la bicicleta, y así es como encontré diferentes grupos en redes sociales que realizaban estas actividades pero de un modo social, decidimos hacer la aplicación para crear grupos y disfrutar del deporte y al mismo tiempo pueden ayudar con la movilidad de la ciudad y poder ser ejemplo para el país.

Esta aplicación va dirigida principalmente a los habitantes de la ciudad de Bogotá, interesados en hacer uso de la bicicleta en grupos como medio de transporte y como ocio, personas correspondientes a los estratos 2 en adelante pero con potenciales en el 4 en adelante.

CONTACTOS CLAVES:

- Jeffrey Hooker, ingeniero de sistemas quien nos apoyara realizando todo el detrás de la aplicación, es decir la programación. Cuenta con pregrado en la universidad Javeriana de Colombia y estudios propios externos a profundidad de las aplicaciones.
- Rosana Vélez, Diseñadora Industrial la cual nos ayudara con el performance de la aplicación y al imagen corporativa. Graduada de la Universidad del Bosque.

- Mi familia, ya que tendré el apoyo de mi hermano Cristian Felipe Amortegui Babativa que también es graduado de la universidad del Rosario en Administración de Negocios Internacionales, también conocedor de los emprendimientos, énfasis en finanzas y proyecciones. Actualmente trabaja en el Banco de Bogotá del Grupo Aval, específicamente en el área de crédito PyMe

  Alvaro Avila, padrino y contador público con una amplia experiencia de más de 30 años, quien nos apoyara con la contabilidad y temas legales. Actualmente tiene su empresa de contaduría Pública "Contricol".

  Mis padres quienes piensan colocar la mitad de la inversión y que me apoyan en todo el proceso de creación de empresa. Ellos actualmente tienen negocios tipo supermercados que han sido administrados y creados por ellos mismos desde hace más de 25 años.

2.3 Objetivos y cronograma

- **OBJETIVO GENERAL:** ofrecer una plataforma, donde los usuarios puedan realizar diferentes grupos para hacer uso de la bicicleta dentro y fuera de la ciudad.

- **OBJETIVO ESPECÍFICOS**

- Posicionarnos en el mercado de las aplicaciones con un producto diferenciado durante el primer año de funcionamiento.
- Proporcionar un servicio fácil y asequible para todos nuestros usuarios y poder pasar un rato agradable en los recorridos que planeen.
- Aportar constantemente valor a nuestros clientes que son quienes sostienen a flote nuestra aplicación (toda aquella empresa que desee salir en la aplicación o patrocinar nuestro negocio).
- Innovar permanentemente mediante la actualización y recomendaciones de nuestros usuarios y clientes.
- Mantener un crecimiento sostenible a partir del segundo año de funcionamiento por medio de las utilidades de la compañía.

CRONOGRAMA:

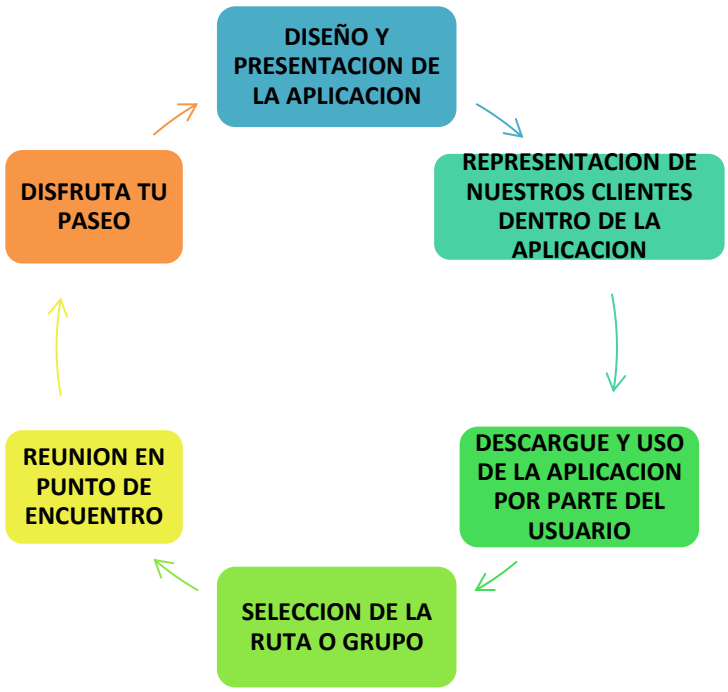

Figura 1. Este cronograma ésta diseñada para la creación y/o modificación de la aplicación.
Creacion Propia.

Tabla 1.

Procesos de creacion y midificacion de la aplicación.

CREACION					MODIFICACION				
PASO	**DESCRIPCION**	**RESPONSABLE**	**TIEMPO**		**PASO**	**DESCRIPCION**	**RESPONSABLE**	**TIEMPO**	
1	Programacion base plataforma	Ingeniero	5 dias en horas laborales	2400 min	**1**	Modificacion y/o arreglo	Ingeniero	1 dias en horas laborales	480 min
2	Diseño presentacion	Diseñadora industrial	1 dia en horas laborales	480 min	**2**	Validacion/ errores	todo el equipo	1 hora	60 min
3	Implementacion del diseño a la aplicación	Ingeniero	1 dia en horas laborales	480 min	**3**	Generar la actualizacion en las diferentes plataformas	Ingeniero	1 hora	60 min
4	Validacion/ errores	todo el equipo	1 hora	60 min				1 dia + 2h	600
5	Envio Aplicación para todos los usuarios Android y Apple	Ingeniero	1 hora	60 min					
			7 Dias + 2h	3480					

Procesos en el cual evidenciamos creacion , diseño e implemetacion de la aplicación y cuantas horas hombre gastan. Creacion Propia.

Tabla 2.

Procesos y tiempo para el uso de la aplicación.

PASO	DESCRIPCION	TIEMPO
1	Descargue de la aplicación	2 min
2	Login con usuario Google o Facebook + datos extras	2 min
3	selección de ruta o grupo	2 min
4	confirmacion	30 segundos
5	llegar al punto de encuentro seleccionado	Depende de cada usuario
	Todos los tiempos son una aproximacion, ya que todo depende de la capacidad del celular, internet y del usuario.	

procesos el cual debe llevar a cabo el usuario (personas) y el tiempo desde el descargue hasta hacer uso continuo.

Conbase a la tabla 1, podemos ver que nuestro diseño de creación y modificación de la aplicación consta de tiempos cortos, en cuanto a la modificación o corrección de errores estamos gastando 1 día laboral, es decir alrededor de 8 a 10 horas con el lanzamiento de la actualización.

3. CONCEPTO DE NEGOCIO

3.1 Concepto de negocio (propuesta de valor)

Nuestra aplicación quiere que las personas puedan hacer grupos de ciclistas, ciclistas aficionados para hacer uso por la carretera y urbano para estar dentro de la ciudad, además quiere que los usuarios dejen el miedo por salir y hacer uso de la bicicleta por diferentes partes de la ciudad y con gente desconocida que si busca salir con más personas o con personas con el mismo problema de miedo o desconocimiento. Nuestra aplicación quiere ir más allá de ser un simple sistema o algoritmo que reúne personas, quiere ayudar realmente a las personas, incentivándolas a recrearse o también por cambiar su medio de transporte y ayudar a la ciudad con el medio ambiente y la congestión vehicular.

Queremos ofrecerles a nuestros clientes una oportunidad de hacerse conocer dentro de nuestra aplicación con sus nuevos negocios o con negocios que ayudan al medio ambiente o incentivan al deporte como un hábito saludable.

Más allá de la aplicación queremos ofrecerle a nuestros usuarios poder brindarles una experiencia original y única, de una forma sencilla preferir nuestra aplicación, ya que la interface de nuestro sistema tiene la información y botones principales de una forma eficaz y eficiente

Figura 2. Bicicleta plegable
sacado: Homecenter

Al ser una aplicación dedicada a las bicicletas, estamos ayudando al tema del medio ambiente y congestión vehicular de la ciudad de Bogotá, por cada personas que haga uso de la bicicleta estamos generando solo 33 gramos de Co2 por persona en un recorrido de 1 milla, a comparación de un carro que genera 446 gramos de Co2 por milla y por persona, es decir estamos generando un impacto de 433 gramos de Co2 menos. (Álvarez, 2012)

Figura 3. Bicicleta profesional con smartphone
Sacado: Homecenter

3.2 Modelo de negocio

Por medio de la elaboración del modelo canvas hemos definido varios factores cables para el funcionamiento del restaurante; para comenzar, nuestros socios claves serán mis padres como conocedores de empresas y Jeffrey Hooker el Ingeniero de sistemas, nuestra diseñadora industrial para hacer llamativo y amigable la aplicación y personal capacitado que se encargara de atención al cliente.

Las actividades claves de nuestro proyecto serán la prestación del servicio de una plataforma para usuarios y clientes, usuarios todas aquellas personas que van a utilizar la aplicación para encontrar personas con el mismo gusto de salir y hacer uso de la bicicleta o personas que empiezan a salir con los grupos. Clientes todas aquellas empresas que quieren salir dentro de la aplicación

mostrando la ubicación y a que se dedica su empres, preferible si son empresas que estén en el medio de la sostenibilidad, medio ambiente o deporte.

Dentro de los recursos claves para llevar a cabo el restaurante tenemos la propiedad donde se llevara a cabo la instalación de las oficinas, la cual es propia y será uno de mis aportes con mi familia para uso de este proyecto, además, los accesorios y equipos para el funcionamiento de este y reconocimiento para poder posicionar la aplicación.

Nuestra propuesta de valor se basa en ofrecerles a los usuarios una plataforma para hacer grupos y hacer uso de la bicicleta, ya que las personas no salen por la ciudad ni por carretera solos a dar un paseo de gran trayecto, generando que las personas que no salen, salgan con confianza y la plena seguridad ya que la aplicación va tener filtros de seguridad para cada usuario que se une a nuestra red de usuarios.

Le daremos a la ciudad de Bogotá una nueva opción para hacer uso de la bicicleta acompañado de amigos, familia y nuevos compañeros bici-usuarios. Satisfaciendo a esa parte de la población a la que vamos dirigidos junto con la contribución a la mejora de los hábitos del ejercicio y ayuda al medio ambiente.

La relación con los usuarios estará dentro de nuestros principales objetivos, ya que ellos serán nuestra principal razón y esto lo cumpliremos ya que haremos varios sondeos y nos acercaremos cada vez más a los usuarios para recibir sus comentarios y opiniones respecto a la aplicación y el uso que se le brinda. También tendremos una excelente relación con nuestros clientes ya que ellos son quienes financiaran nuestro proyecto y sustentaran los gastos y costos.

En cuanto a canales de distribución tenemos varios por ser una aplicación móvil, el principal canal de distribución son las tiendas de APP's "AppStore, Ovi, appESP, Applolicious, Chomp, AppsFire, AppBrain, Appboy, AppAware, Smokin Apps, iApp y PlayStore", otro canal son los widget que aparecen cuando las personas están en los diferentes motores de búsqueda y les aparece el logo de nuestra aplicación que los redirige a la página oficial de nosotros y también poderla descargar directamente del navegador y redes sociales. (Media, 2015)

El segmento clave al que vamos dirigido será habitantes de la ciudad de Bogotá, dentro de los estratos 2,3,4,5, y 6 que hagan parte o estén interesados en no salir solos y hacer uso de la bicicleta,

además, teniendo en cuenta que la ciudad de Bogotá es una con apoyo de los alcaldes y con una mediana infraestructura para las bicicletas.

En cuanto a la estructura de costos, nos enfocaremos en precios medios y bajos, ya que nos interesa es abarcar clientes con precios muy cómodos, es decir tener una estrategia algo similar con Apple “bajos precios y mayor número de personas”.

Para finalizar, la principal fuente de ingreso será la participación de los clientes dentro de la aplicación, es decir los clientes van a pagar por aparecer en el mapa de la aplicación con su descripción y localización exacta, adicionalmente saldrá una foto de la fachada para que los usuarios puedan ubicar el local. Por otro lado tendremos una segunda opción de fuente de ingreso y es por medio del patrocinio o apoyo entre diferentes empresas del mismo sector o empresas que quieran ayudar con la huella ambiental que están dejando.

3.3 Orientacion estrategica

3.3.1 Proposito

El propósito de la elaboración de esta aplicación “BiciGo” llego después de evidenciar el miedo y desconocimiento al salir solo por las calles o carreteas y montar bicicleta como medio de transporte o como deporte; este consiste en hacer grupos con diferentes personas, amigos o familiares para hacer paseos en bicicleta dentro de la ciudad y como modo aficionado por las carreteras aledañas a la capital.

3.3.2 Meta

Dentro de las metas de “BiciGo” tenemos:

- A corto plazo, lograr posicionarnos en el mercado gracias a nuestra propuesta de valor.
- A mediano plazo, lograr ser la aplicación de Bicicletas número 1 en la ciudad de Bogotá.

- A largo plazo ampliar nuestra plataforma para así mismo poder llegar a mas mercados a nivel nacional.

3.3.3 Filosofia orientadora

3.3.3.1 Valores

- Nuestra empresa está dispuesta a tener una **mejora continua,** para cada día ser mejores y tener una aplicación Top.
- El ***servicio*** de nuestra aplicación siempre estará dispuesto a satisfacer los inconvenientes y sugerencias de nuestros clientes.
- Máxima ***calidad*** y seguridad de los datos de nuestros usuarios, verificando siempre el proceso de selección y seguridad de quien se registra para prestar el mejor servicio.
- ***Respeto*** hacia nuestros clientes y usuarios, ya que indirectamente hacen parte de nuestra empresa.

3.3.3.2 Creencias

“BiciGo” es una aplicación dirigida a toda aquella persona que monte bicicleta o quisiera montar bicicleta con mas personas, le apostamos a mejorar el autoestima, estilo de vida, salud y también en reducir el impacto ambiental de una metrópoli como Bogotá.

Figura 4. Diseño de la aplicación BiciGo
Creacion propia

4. PRODUCTO O SERVICIO

Para empezar, después de haber realizado una validación del producto en la ciudad de Bogotá, el servicio de la aplicación seria el siguiente:

- Pantalla apertura de la aplicación “pantalla principal”.

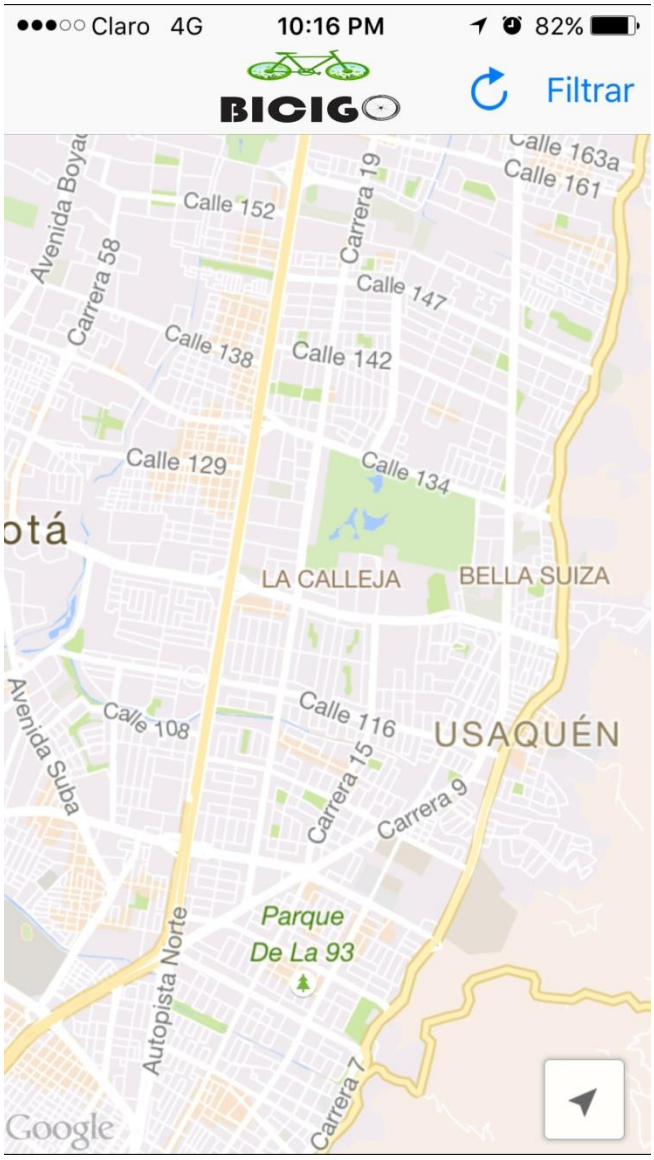

Figura 5. Diseño interfase de la aplicación

Creacion propia

- Selección del tipo de rutas, Carreteras o urbano.

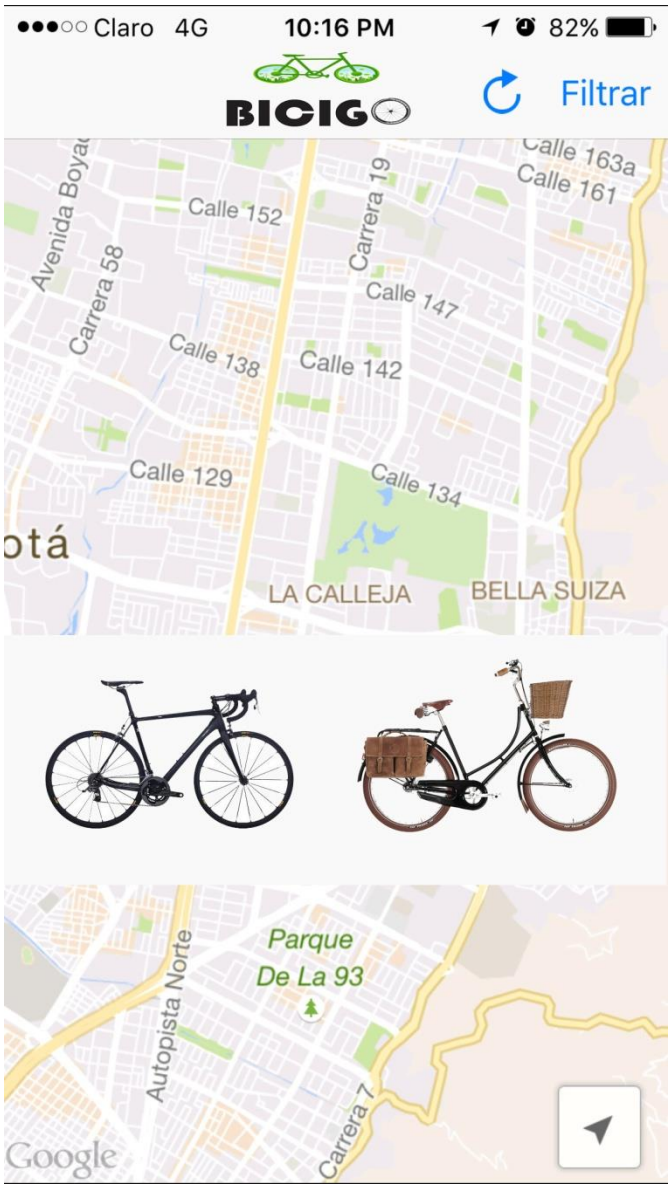

Figura 6. Selección del tipo de ciclista en la aplicación

creacion propia

- Unirse algún grupo con ruta planeada o solicitar crear una ruta. (modo mapa o lista)

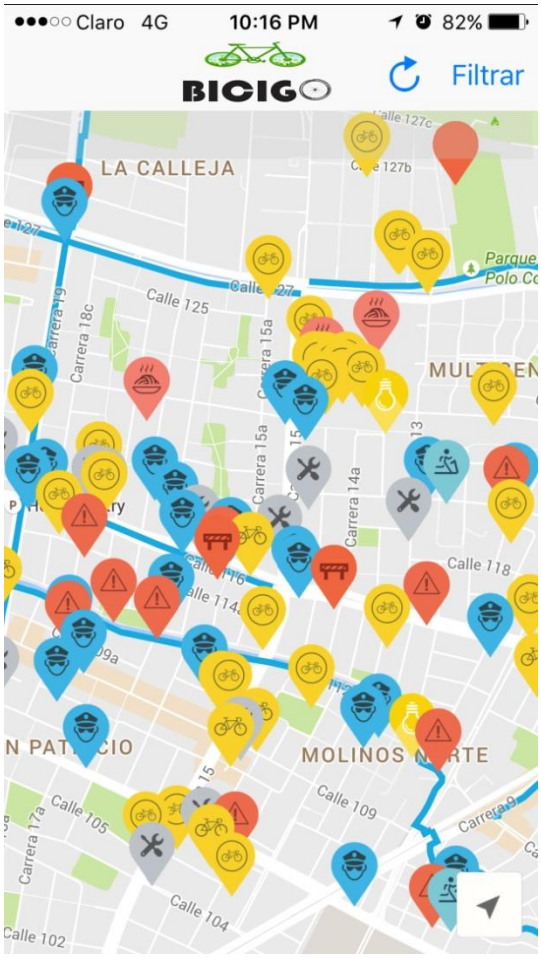

Figura 7. Mapa de la aplicación co diferentes puntos de interes
Creacion Propia

- Confirmar puntos de salida, paradas y tiempos para que el resto de grupo acepte unirse.
- Notificación de los diferentes establecimientos “clientes” por donde van a pasar o que están cerca a la ruta.
- Finalización del trayecto, cada persona termina sesión en su dispositivo mocil y la aplicación genera las caloría quemadas, distancia y él porcentaje % de impacto con el que le ayuda a Bogotá para reducir las emisiones de Co2

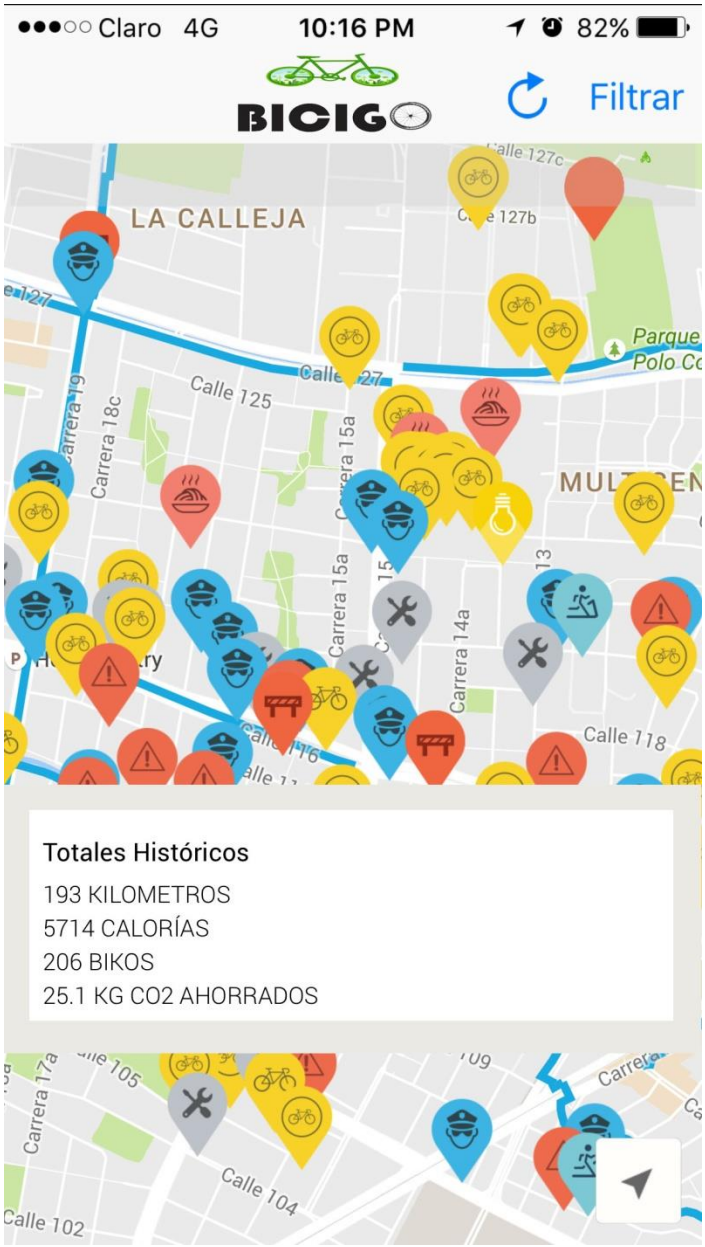

Figura 8. Finalizacion de la aplicación
Creacion propia.

Con el tiempo se irán ingresando a la aplicación trayectos fijos, los cuales serian los más frecuentados por las diferentes personas “usuarios”.

5. ANALISIS DEL MERCADO

5.1 Descripción del entorno de negocios

Bogotá D.C. (Distrito capital) es la capital de Colombia y del departamento de Cundinamarca. Está ubicada en el centro del país, en la cordillera oriental, tiene una extensión aproximadamente de 33 km de sur a norte y 16 km de oriente a occidente. Como Bogotá está ubicada entre montañas, estas sirven como barrera natural que restringe el flujo de humedad, influyendo en el régimen de lluvias.

La temperatura en la ciudad varia de mes a mes, en diciembre, enero y marzo son altas, al contrario de abril y octubre en donde son más bajas.

La orientación general de la ciudad, está determinada porque sus carreras son orientadas de sur a norte y sus calles de oriente a occidente. (Alcaldia Mayor de Bogota, 2015)

La altura media de la ciudad está en los 2.625 metros sobre el nivel del mar, siendo la tercera capital más alta del país. Bogotá tiene una extensión total de 1775,98 km2 con un área urbana de 307,36 km2 y 7’862.277 habitantes. (Wikipedia, 2015)

5.2 Descripción del mercado

Al tratar de solucionar dos problemáticas se poseen dos segmentos de clientes diferentes, donde se encuentra un cliente (comprador) y un consumidor.

En el caso del consumidor está ubicado toda persona que quiera salir y montar bicicleta hacia diferentes destinos y que posea un Smartphone, quien no le gusta andar solo y le gustaría encontrar compañía para el camino.

En el caso del cliente se encuentran los dueños de los diferentes tipos de negocios (talleres, tiendas, restaurantes) de la ciudad quienes pagarían por el servicio con el fin de promocionar sus negocios y así atraer una mayor cantidad de clientes y con ello generando mayores ingresos.

Según un informe de KPCB en el 2015 habrá nada menos de 1.600 millones de smartphones en el mundo. En cuanto a dispositivos móviles se calcula una suma de 5.600 millones. Según un reciente estudio de la GSMA para 2020 la cifra de smartphones podría ser de 6.000 millones. Casi todo el mundo parece coincidir en afirmar que la mayor parte de ese crecimiento vendrá por parte de países emergentes como India, China, Indonesia o Brasil. Sus tasas de adopción de smartphones todavía son relativamente bajas en comparación con los países desarrollados. Así como aumentan los smartphones en el mundo pues también aumentan las aplicaciones, Los ingresos generados en las diferentes app stores están previstos en 45.400 millones de dólares para 2015. Y esa cifra sería de 76.520 millones para 2017, según previsiones de Statista. Esto va unido a las previsiones de descargas de apps, estimadas en 167.050 millones para 2015 y en 211.310 millones para 2016, también según Statista. (VentureBeat, 2015)

Como ya hemos hablado de nuestro proyecto nosotros tenemos usuarios y clientes, por el lado de los clientes se buscan empresas relacionadas con los temas de bicicletas para pautar o tener representación en la aplicación, según el blog aplicaciones móviles aumentará la inversión en publicidad móvil y seguirá aumentado hasta alcanzar los 42.000 millones en 2018, según un estudio de BI Intelligence. El país líder en ingresos por Apps sigue siendo USA aunque es seguido por países como Japón o Corea del Sur que han experimentado junto con China un gran crecimiento en 2013. (HAFO, 2013) Según Medialets los anuncios mostrados dentro de las apps son más eficaces que los mostrados en las webs móviles. Destaca aquí una tendencia en mobile marketing como es el uso cada vez más intensivo del video como canal de publicidad en móviles. EMarketer estima que se pasará de una inversión de 1.540 millones de dólares en 2014 a 12.820 millones en 2018.

Según un estudio de Octubre de 2014 de Comscore, el 52% el tiempo que los consumidores estuvieron online lo hicieron desde un dispositivo móvil, bien un smartphone o una tablet. Pero también encontramos un pronóstico de “peru21 tecnologías” que el próximo “boom” de la

tecnología ponible, como relojes inteligentes y de más dispositivos que puedan ser llevados sobre el cuerpo, podrán alcanzar los 26 mil dispositivos e ingresos de hasta 7.1 billones de Dólares para el 2020.

5.2.1 Segmento objetivo

Sin embargo, para ser más exactos, el mercado o el segmento al que va dirigido este proyecto, son las personas de la ciudad de Bogotá que oscilan entre estratos 2 y 6 que por supuesto, mantienen un interés en hacer ejercicio, específicamente en hacer uso de la bicicleta en grupos, ya que por lo general cuando están solos no disfrutan.

Además, gracias a la investigación realizada, vimos que el impacto del problema era bastante importante para la comunidad, ya que las alternativas ya existentes en la ciudad de Bogotá similares pero no iguales, no satisfacen las necesidades de los usuarios y clientes, aprovechando esta inconformidad tenemos la ventaja de desarrollar este emprendimiento.

Así que al entender el entorno en el que se va a llevar a cabo el proyecto, se debe tener en cuenta que no hay una aplicación que nos compita directamente, pero si tenemos 3 aplicaciones que indirectamente por algún tema similar nos pueden competir, del 1005 de personas que utilizan diferentes APP’s para bicicletas, vamos a tomar parte de ese mercado poco a poco, es decir, vamos a entrar ganándonos un 15% del mercado hasta conseguir un 50%.

5.2.2 Necesidades

Las personas requieren de más personas para motivarse y salir hacer uso de su bicicleta, puede ser en grupos con amigos familiares o con personas que no conoces pero que están en la aplicación y nos dan la seguridad de hacer trayectos, bici paseos o recorrer diferentes carretas aledañas a la capital.

Unas de las mayores quejas de los ciudadanos en Bogotá tienen que ver con la infraestructura, tecnologías y la seguridad. Para tener en cuenta Bogotá es un icono mundial del uso de la bicicleta pero los ciudadanos están utilizando las ciclorutas y la malla vial de los carros para transportarse y como actividad física.

La malla vial de Bogotá está compuesta por 3 diferentes que son la malla vial arterial, malla vial intermedia y por último la malla vial local. Al corte del 31 de diciembre del 2013 la malla alcanzo aproximadamente 15.399,69 kilómetros de carril. En este instante Bogotá consta de 8.496,24 kilómetros de vía local, 3.150,37 kilómetros de vía intermedia y 3.753,08 kilómetros de vía arterial. Entiéndase como vía arterial las principales avenidas grandes como son la autopista norte, avenida suba, av calle 80, av calle 26, av américas, autopista sur, av caracas. Como vía intermedia se puede entender las calles semi grandes dentro de las localidades y vía local son aquellas calles y carreras en los barrios. Uno de los problemas que se puede identificar grandes rasgos es que no tiene gran cantidad de malla vial arterial ni intermedia, la ciudad consta más de vías locales que no son buenas para el tráfico en la ciudad. Se encontró que de esta malla vial total de la ciudad de Bogotá más del 60 % está entre regular y mala. (IDU, 2014)

En cuanto a las bicicletas que es lo que nos interesa para el proyecto, Bogotá es un ícono mundial por la promoción del uso de la bicicleta como modo de transporte alternativo. La ciudad consta de una red de 376 kilómetros de CicloRutas, (Humana, 2015) las cuales no están en muy buen estado, por otro lado en Colombia se registraron 6.817 hurtos denunciados de los cuales 2.226 se realizan en la ciudad de Bogotá más o menos 1/3 de los robos nacionales. (Tiempo, 2015) Con respecto a las bicicletas. Bogotá sigue siendo la ciudad más afectada, el año pasado a 1.450 personas les robaron sus bicicletas y el 55 % de robos en Bogotá ocurre en ciclorrutas, de acuerdo con el informe de la Policía sobre Bogotá, las localidades de Suba, con 226 robos, Kennedy, con 207, Usaquén, con 164, y Engativá, con 142, fueron las más afectadas por este delito, que se ejecutó principalmente mediante el atraco. Las más peligrosas son las de la avenida Boyacá entre las calles 138 y 170, la avenida Villavicencio entre la Cali y la autopista sur, y la calle 80 entre la carrera 110 y la avenida 68. En el 2014, los miércoles concentraron el 21 por ciento de los hurtos en las ciclorrutas (169), seguidos de los domingos (116) y los sábados (110). (Justicia, 2015)

5.2.3 Tamaño del mercado

Bogotá D.C. (Distrito capital) es la capital de Colombia y del departamento de Cundinamarca. Está ubicada en el centro del país, en la cordillera oriental, tiene una extensión aproximadamente de 33 km de sur a norte y 16 km de oriente a occidente.

La ciudad de Bogotá cuenta con 8’037.732 habitantes y este proyecto va ser desarrollado en toda la ciudad, toca tener en cuenta que la ciudad esta mesclada entre la diferente estratificación, no dirigimos a los estratos 2 y 3 que tenga la posibilidad de tener su Bicicleta y un celular tipo Smartphone, para los estratos 4, 5 y 6 sabemos que tiene la facilidad de obtener una bicicleta y ellos son nuestro usuario potencial el cual generaríamos un cambio y tomarían su bicicleta para hacer ejercicio como ocio y como medio de transporte.

5.3 Analisis de la competencia

En cuanto a la competencia en al ciudad de Bogotá, no contamos con ninguna aplicación que haga lo mismo que nuestra principal actividad que es realizar los grupos para montar bicicleta, sea por carretera o por la calles de la capital. Quien sería nuestra competencia directa es la red social Facebook, donde encontramos que las personas que desean salir en grupos a montar bicicletas crearon grupos en esta red social para organizar las salidas y encuentros en la ciudad, para las funciones secundarias con las que cuenta nuestra aplicación, como son el conteo de calorías, memoria de trayectos, tips para los usuarios y ubicación de las turas y establecimientos como “parqueaderos, boutiques, talleres, restaurantes, cafes, bares y demás” en el mapa, si poseemos con varias competencias ya que estas funciones son básicas; y es por esto que consideramos que es una gran oportunidad hacer parte de este gremio en la ciudad de Bogotá.

Este tema viene acompañado de nuevas tendencias en los hábitos de la salud, ya que es muy evidente el cuidado que las personas están generando en su vida gracias al ejercicio y la ayuda con la congestión vehicular generando así una cultura verde para ayuda al medio ambiente; vemos

como empiezan a reemplazar el medio de transporte común por sustitutos, como lo es la bicicleta y así mismo también empiezan a dejar el sedentarismo y subir el autoestima animándose a salir con mas personas a dar un recorrido por diferentes partes de la ciudad.

Para los habitantes de la ciudad de Bogotá quienes están sufriendo el problema y tienen la necesidad de esta solución, nuestro proyecto es una solución viable y eficiente que los va a ayudar con la inconformidad que tienen, así poder mejorar su estilo de vida y su círculo social es decir son temas con autoestima y confianza. Nuestro proyecto tendrá un enfoque en las personas y entenderlas o fondo para ayudarles, tendrá como objetivo diferenciarse, mejorando el servicio y la experiencia.

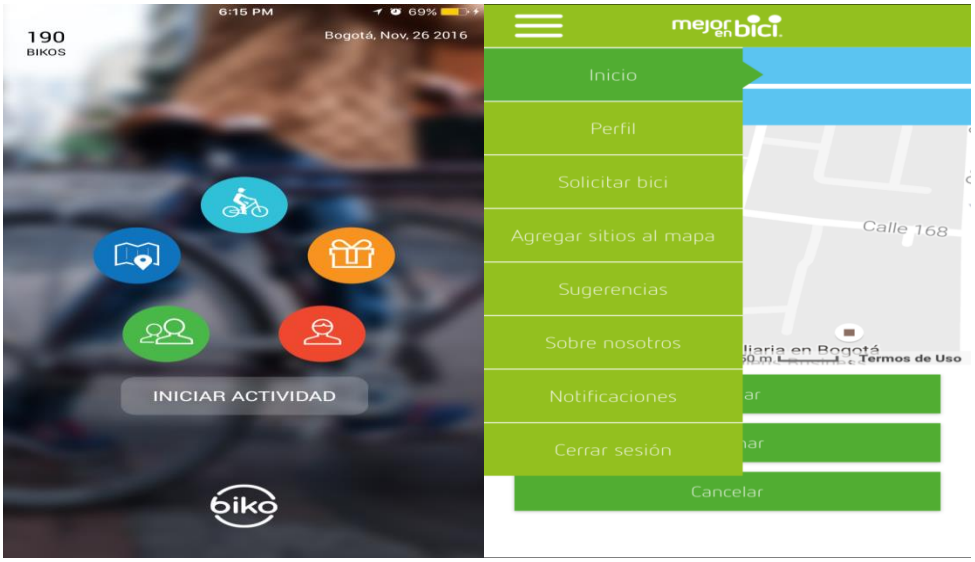

Figura 9. Diferentes competencias
Sacado: appstore colombia

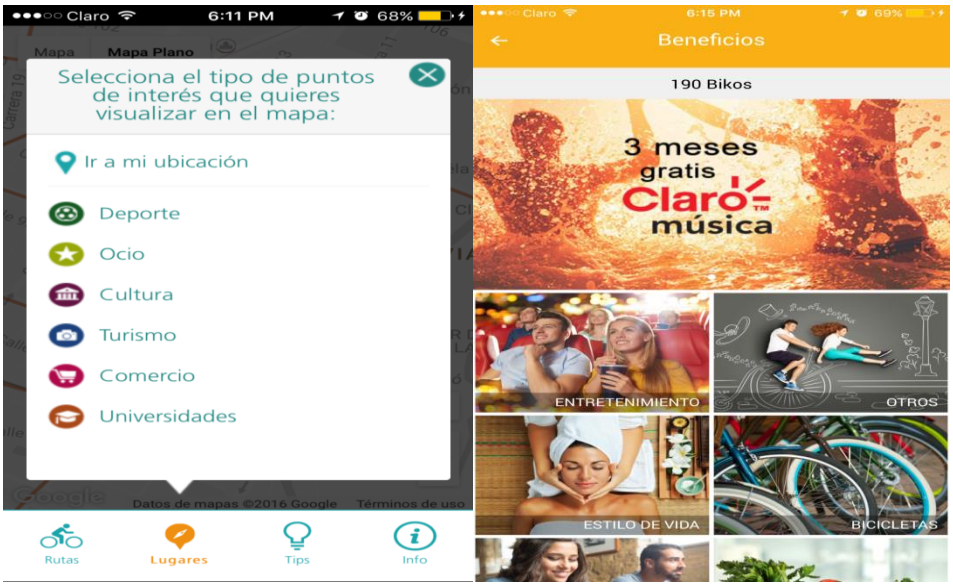

Figura 10. Diferentes competencias
Sacado: appstore colombia

Pero además, como se mencionó anteriormente, Facebook no es el único competidor para nosotros, ya que en la ciudad de Bogotá hay más aplicaciones que hacen timas parecidos a nuestras actividades secundaria, se pudieron dar cuenta en las imágenes anteriores, encontramos Plan Bici; como su nombre lo indica es hacer un plan en bicicleta, “ir a un museo, conocer partes de la ciudad, visitar un sitio turístico”, mejor en bici; funciona principalmente con instituciones del gobierno, instituciones educativas y ellos te prestan las bicicletas, y por medio de la aplicación puedes reservarla. Por último tenemos a Bikos, es una aplicación que hace un conteo de cuantos quilómetros recorres en la bicicleta y así mismo los convierte en Bikos, los cuales puedes redimir en diferentes tiendas de Bogotá

5.4 Dofa

Tabla 3.
Dofa para la aplicación Movil.

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	La tendencia por hacer uso de la bicicleta aumenta la alcaldia de Bogotá esta generando conciencia en movilizarse en bicicleta	Disminucion de la tendenica a usar la Bicicleta Disminucion de motivacion en salir a montar Bicicleta
FORTALEZAS	**FO**	**FA**
Facil uso de la aplicación interface a prueba para personas que no utilizan muy bien un smarthphone	Realizar un fuerte trabajo en mercadeo y publicidad, con el fin de dar a conocer y posicionar la aplicación, aprovechando que somos una aplicación de uso fácil y tenemos un apoyo de incentivo al publico por parte	Por medio de publicidad incentivemos y generemos conciencia en las personas para que aumente el uso de esta misma.
DEBILIDADES	**DO**	**DA**
Ser una nueva aplicación entrando al mercado de las App's falta de recordacion en el mercado	Hacernos mostrar en las redes sociales, tiendas de aplicaciones.	Generar publicidad con nuestra imagen, motivando a las personas a realizar grupos para montar bicileta y ayudar el medio ambiente, congestion vehicular y vida saludable

Matriz dofa donde se evidencian las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas y se generan las diferentes estrategias. Creacion propia (Amortegui, 2016)

En la tabla 3 encontramos que nuestras debilidades se basan en que somos una aplicación nueva que está ingresando al mercado y por esto no cuenta con reconocimiento por parte de sus clientes y usuarios.

En el caso de las oportunidades, contamos con una muy buenas oportunidades ya que la alcaldía mayor de Bogotá desde la administración pasada comenzó apoyar e incentivar el uso de la bicicleta, es decir podemos aprovechar estas campañas ya que el mercado comienza a crecer, así mismo se comienza a evidencia una tendencia de hacer ejercicio “tendencia fitness” donde las personas ya comienzan a pensar en ellos mismos y cuidarse.

Nuestras fortalezas son básicamente nuestra infraestructura virtual, ya que cuenta con una interface sencilla con estudios realizados donde personas que usualmente no utilizan Smartphone la aprenden a manejar.

Y por último, las amenazas como son temas externos a la compañía es un tema sensible al cual la empresa se tiene que acoplar y sería posible una disminución en la tendencia en usar las bicicletas o por temas de seguridad la gente se desmotive y dejen de salir a montar bicicleta..

En cuanto a las estrategias que se pueden llevar a cabo con el Dofa, la primera de ellas, gracias a la unión de las fortalezas y Oportunidades la cual llamaremos FO, se basa en realizar un fuerte trabajo en mercadeo y publicidad, con el fin de dar a conocer y posicionar la aplicación, aprovechando que somos una aplicación de uso fácil y tenemos un apoyo de incentivo al publico por parte del gobierno.

La segunda, basada en las fortalezas y amenazas la cual llamaremos FA, es que por medio de publicidad incentivemos y generemos conciencia en las personas para que aumente el uso de esta misma.

Con nuestras Debilidades y Oportunidades lo cual llamaremos DO, debemos hacernos mostrar en las redes sociales, tiendas de aplicaciones, con el fin de incentivar al cliente a que nos conozca y nos prefieran antes que a la competencia.

Y la última estrategia, basada en debilidades y amenazas la cual llamaremos DA, nos dice que vamos a generar publicidad con nuestra imagen, motivando a las personas a realizar grupos para montar bicicleta y ayudar el medio ambiente, congestión vehicular y vida saludable. se ayudara a que las personas que no conocen la tendencia fitness, se motiven a conocerla y con esto, aumentarla, para, lograr mayores descargas y venderles el servicio de la aplicación a las empresas (Clientes).

En general vemos la importancia que tiene el mercadeo y la publicidad para el desarrollo de la aplicación, ya que por medio de estos, se podrá dar a conocer y posicionar el proyecto.

6. ESTRATEGIA DE MERCADEO

6.1 Mezcla de mercadeo

6.1.1 Producto

El servicio que se ofrece se puede diferenciar en dos, en las personas que quieren salir montar bicicleta dentro de la ciudad con más personas pero desconocen como unirse a los bicipaseos, también hay los que no les gusta salir solos o les da miedo y se benefician de los grupos, pero también tenemos el servicio para las personas más arriesgadas con espíritu de aficionado donde buscan hacer grupos para montar bicicleta por las carretas aledañas a la ciudad de Bogotá.

La presentación de la aplicación es de modo sencilla, donde las personas que no acostumbran a utilizar un celular puedan hacer uso de esta, el usuario puede hacer uso del modo que desee (urbano o aficionado).

6.1.2 Precio

Realizamos un estudio de cómo las aplicaciones con temas similares a la nuestra se mantienen en el mercado, evidenciamos dos diferentes formas de cómo se estaban lucrando y pues como cobran al cliente (empresas), la primera, a las empresas se les cobra una mensualidad para que salgan dentro del mapa de la aplicación con un punto de demarcación, nombre, ubicación, descripción del tipo de negocio y con una foto de la fachada para ubicarlo fácilmente, el precio oscila entre $45.000 y $80.000 , dependiendo del tipo de empresa ya que nosotros le damos beneficio a las pymes por ser las empresas que tiene más presencia en el mercado Colombiano. El segundo modo es por medio de patrocinio, es decir las empresas que ven un futuro comprometedor

e invierten, también al invertir en nosotros, se hacen diferentes campañas y actividades con nuestra marca dentro de las empresas patrocinadoras.

6.1.3 Plaza

Como lo mencionamos anteriormente la plaza de nosotros es la Ciudad de Bogotá D.C. (Distrito capital) es la capital de Colombia y del departamento de Cundinamarca. Está ubicada en el centro del país, en la cordillera oriental, tiene una extensión aproximadamente de 33 km de sur a norte y 16 km de oriente a occidente.

La ciudad de Bogotá cuenta con 8’037.732 habitantes y este proyecto va ser desarrollado en toda la ciudad, toca tener en cuenta que la ciudad esta mesclada entre la diferente estratificación, no dirigimos a los estratos 2 y 3 que tenga la posibilidad de tener su Bicicleta y un celular tipo Smartphone, para los estratos 4, 5 y 6 sabemos que tiene la facilidad de obtener una bicicleta y ellos son nuestro usuario potencial el cual generaríamos un cambio y tomarían su bicicleta para hacer ejercicio como ocio y como medio de transporte

6.1.4 Promoción

La estrategia que queremos usar para dar a conocer y posicionar esta aplicación es venderle al cliente una nueva forma de fomentar su negocio dentro de una aplicación donde cierta cantidad de personas descargan la aplicación y los pueden ver y visitar, demostrándoles la cantidad de descargas diarias, mensuales y que tan efectivo es. En cuanto al usuario queremos venderle una experiencia sencilla y emociónate al conocer más personas con sus mismos gustaos y hobbies, que puedan hacer uso de la bicicleta con mas tranquilidad.

Por supuesto, además del servicio y la experiencia, una de las estrategias que se llevaran a cabo y que en mi opinión es una de las áreas mas importantes dentro de una organización es el área de mercadeo, apoyando la publicidad de la aplicación por medio de redes sociales, radio, volantes y

el voz a voz con el fin de dar a conocer la aplicación a todo el segmento para el que estamos proyectados.

Tenemos una estrategia para entrar a las Pymes, se basa en apoyar y estar dedicados a la inscripción de los clientes preferiblemente Pymes, ya que son el tipo de empresas que abundan en el mercado colombiano, para estas tendremos un trato especial y para las organizaciones más grandes tendremos el plan de negocios de patrocinarnos

6.2 Presupuesto de mercado

Tabla 4.
Publicidad con presupuesto

Publicidad	Presupuesto
Página web (propia y redes sociales)	$2.500.000
Afiches	$600.000
Tarjetas	$100.000
Otros gastos con encargados de publicidad y mercadeo.	$20.000.000
Total	**$23.200.000**

Esta tabla ilustra los diferentes metodos de Publicidad con sus respectivo valor en el mercado. Creacion Propia.

El presupuesto inicial hace referencia a $30.000.000 destinados a publicidad y mercadeo para dar a conocer la empresa y de acuerdo al cuadro anterior vemos que la totalidad es menor a lo presupuestado, aun así, se seguirán destinando la misma cantidad para soportar cualquier clase de gasto relacionado a publicidad y mercadeo ya que consideramos muy importante este medio para posicionar la aplicación.

6.3 Estimativos de ventas

Al nosotros ser una aplicación estamos dispuesto a trabajar en pro de nuestro clientes es decir estamos de Lunes a sábados de 8 AM – 6 PM con disposición 24 horas del día, 7 días a la semana de nuestro programador para atención de los clientes por PQR.

Como lo mencione anteriormente, nuestra empresa es un servicio por el cual podemos hacer visibles diferentes empresas que apoyen las bicicletas, incentiven al deporte y al cuidado del medio ambiente, por medio de una membrecía donde se realiza un estudio a los clientes dependiendo el tamaño de la Pyme es el valor, si es una Micro empresa la membrecía tiene un costo de 35.000 y para las Pymes mediana y grandes es de 65.000 para poder subsidiar y ayudar a los pequeños empresarios.

7. ESTRATEGIA OPERATIVA

7.1 Descripción técnica de productos y/o servicios

Como lo mencione anteriormente nuestra aplicación ante el cliente (empresas) es una ayuda para hacerse conocer en el mundo de los negocios, ¿a que empresa no le gustaría tener clientes nuevos todos los días? Lo que hace nuestra aplicación es prestar un servicio de creación de grupos para los diferentes tipos de usuarios, pero en el mapa se encuentran marcados con un indicador cada uno de los clientes inscritos con nuestras membrecías. ¿Qué sale al tocar el icono? El nombre del establecimiento, el tipo de negocio e imagen de la fachada para que las personas puedan ubicar fácilmente el lugar.

Para nuestros clientes, que son los que pagan y sostienen el emprendimiento, tenemos 2 tipos de tomar nuestros servicios. El primero es el pago de membrecías que incluye ubicación en el mapa, descripción de la empresa, seguimiento por nuestra página web observando cuantas personas de nuestra comunidad han visto y cuantas al visitado su establecimiento y por último se les envía un informe mensual de cómo nosotros como aplicación estamos buscando la forma de crecer y obtener más usuarios para así mismo hacer crecer a nuestros clientes.

Otra de nuestras ayudas visuales y de mercadeo son las redes sociales como Facebook, instagram, twitter, snapchat pero también contamos con nuestra pagina de internet donde las personas pueden conocer de nosotros como empresa y de quienes estamos detrás como emprendedores, un tema que es muy importante es nuestro clientes y es por eso que en la pagina va haber un directorio por sectores de la ciudad donde se describe las empresas inscritas a nosotros, con su foto, tipo de negocio y aparte tenemos la interfaz, como lo mencione anteriormente para que cada cliente (empresas) puedan ver como esta su perfil, imagen y poder hacer el pago de la membrecía por PSE.

Al ser una empresa dedicada a las aplicaciones, no requerimos de mayor espacio para trabajar, al crear la empresa solo vamos a ser alrededor de 4 o 5 personas las cuales requieren de sus escritorios, computadores, y un espacio alrededor de 60 metros cuadrados.

7.2 Localización y tamaño de la empresa

Ubicado en la ciudad de Bogotá – Cundinamarca, más específicamente en el barrio santa Ana en la dirección calle 109 # 17 - 13, en un lugar con muy fuerte potencial comercial.

El tamaño del lugar en donde se va a llevar a cabo es de 60 mtrs”2, ubicado en una esquina, cuenta con un solo piso y parqueaderos en frente del local, como se pudo evidenciar en imágenes anteriores.

7.3 Procesos

El gerente general llevara a cabo labores básicamente administrativas y labores respecto a su carrera de profesión, va realizar la parte comercial, financiera, gestión del proyecto.

El Ingeniero de sistemas, quien es nuestro programador va realizar la creación, modificación y actualizaciones de nuestra aplicación, se encargara del desarrollo de la página web y todo el trasfondo de la misma.

En cuanto a la diseñadora industrial, ella se encargara de toda la imagen corporativa de la empresa, redes sociales y apoyara al Gerente en el área de mercadeo y visón de la empresa.

Por último tendremos nuestro contador, que por cierto es profesional en contaduría pública y con enfoque en administración y creación de empresas.

7.4 Distribución de la planta fisica

Como lo mencione anteriormente, al nosotros ser una empresa de tecnología y al diseñar una aplicación, no requerimos de una planta física grande y por eso mismo contamos con unas instalaciones de 60 metros cuadrados, donde perfectamente nos distribuimos las 3 personas fijas y la oficina del contador que no está todos los días, así mismo contamos con una pequeña sala de reuniones.

7.5 Identificación de necesidades de maquinaria y equipos

Esta foto ha sido ambientada y No incluye ningún objeto decorativo a que No está dentro de la descripción del producto.

Maderkit
Centro de Trabajo En L Madera Aglomerada 73.3x1...
SKU: 243412

CYBER LUNES

$429.900 UND

Precio corresponde a la ubicación de
CUNDINAMARCA
El precio puede cambiar al modificar la zona de envío o retiro.

CYBER LUNES

$ 429.900 UND
Ahorro: $70.000 UND
Antes: ~~$499.900 UND~~
Acumulas: 429 CMR Puntos

Cantidad 1 Agregar al carro Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMR | **N° de cuotas** 4 | **Valor de la cuota** $ 114.008

SERVICIOS DE INSTALACIÓN PROFESIONAL
Quiero que un experto me instale este producto: No, gracias — *Ver más*

Archivador Metálico 4 Gaveta 136x47x60 cm Negro

SKU: 215088

Precio normal:

$539.900 UND

Precio corresponde a la ubicación de
CUNDINAMARCA
El precio puede cambiar al modificar la zona de envío o retiro.

$ 539.900 UND
Acumulas: 539 CMR Puntos

Cantidad 3 Agregar al carro Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMR | **N° de cuotas** 1 | **Valor de la cuota** $ 1.619.700

MÉTODOS DE ENVÍO Y RETIRO

Envío a domicilio	Ver opciones
Retira tu compra en tienda	Ver opciones
Disponibilidad en tiendas	Ver disponibilidad

Industrias Cruz Hermanos Archivador Aéreo 40x90x32 cm Gris Atardecer

SKU: 296050

Precio normal:

$307.900 Unidad

Precio corresponde a la ubicación de
CUNDINAMARCA
El precio puede cambiar al modificar la zona de envío o retiro.

$ 307.900 Unidad

Acumulas: 307 CMR Puntos

Cantidad 4 Agregar al carro Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMR | N° de cuotas 1 | Valor de la cuota $ 1.231.600

MÉTODOS DE ENVÍO Y RETIRO

Envío a domicilio	Ver opciones
Retira tu compra en tienda	No disponible
Disponibilidad en tiendas	No disponible

Industrias Cruz Locker Metálico 4 Puestos 180x63x30 cm Azul

SKU: 215107

Precio normal:

$324.900 UND

Precio corresponde a la ubicación de
CUNDINAMARCA
El precio puede cambiar al modificar la zona de envío o retiro.

$ 324.900 UND

Acumulas: 324 CMR Puntos

Cantidad 1 Agregar al carro Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMR | N° de cuotas 1 | Valor de la cuota $ 324.900

MÉTODOS DE ENVÍO Y RETIRO

Envío a domicilio	Ver opciones
Retira tu compra en tienda	No disponible
Disponibilidad en tiendas	No disponible

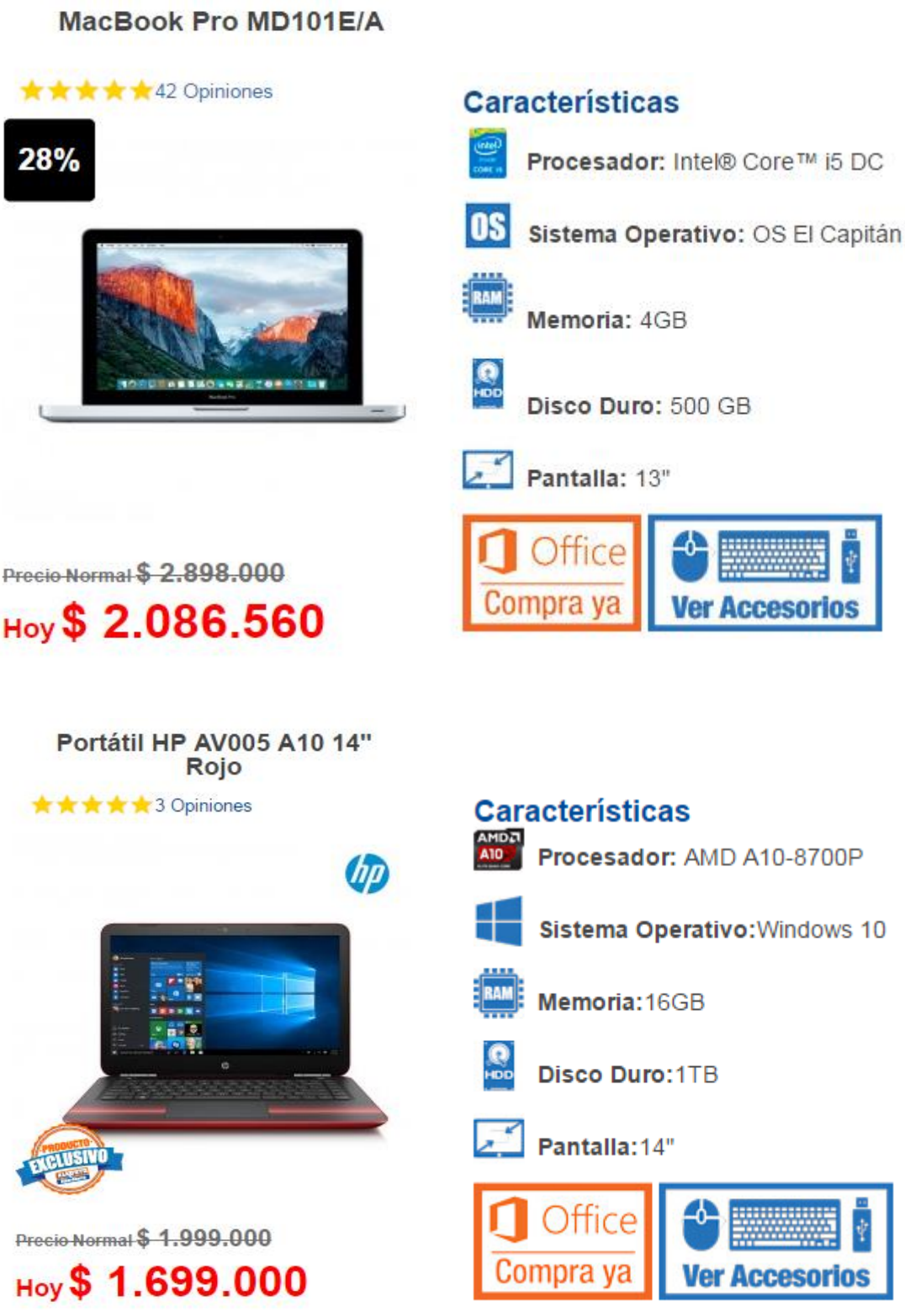

Figura 11. Equipos para trabajar, meubles y accesorios

Fuente: Homecenter

La inversión dedicada al equipo necesario para la prestación del servicio y creación de la aplicación es de $13.913.980 y $3.000.000 presupuestados para todos los accesorios necesarios y puesta de los equipos, con un total de $16.913.980.

Industrias Cruz Hermanos Mesa de Juntas 73x180x100 cm con Pedestal en V

SKU: 296038

Precio normal:

$702.900 Unidad

Precio corresponde a la ubicación de
CUNDINAMARCA
El precio puede cambiar al modificar la zona de envío o retiro.

$ **702.900** Unidad

Acumulas: 702 CMR Puntos

Cantidad 1 Agregar al carro Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMR | N° de cuotas 1 | Valor de la cuota $ 702.900

MÉTODOS DE ENVÍO Y RETIRO

Envío a domicilio — Ver opciones

Retira tu compra en tienda — No disponible

Se incurren en otros gastos para amoblar salas de reuniones y visitas, por un valor 702.900.

Para un total de $17.616.880 resumidos para equipo.

7.6 Programa de producción o prestacion del servicio

Al ser una aplicación dependiente de los clientes con beneficios a los usuarios, nos enfocaremos en este instante en el cliente. Nuestro cronograma diario es buscar clientes, empresas que quieran ser visibles para un grupo de personas e invitarlo a obtener nuestra membrecía para disfrutar de nuevos clientes y un apoyo en mercadeo por parte de nuestra empresa.

1. Buscar el cliente
2. Inmersión en la aplicación
3. Beneficios
4. Aceptación contrato

5. Solucionar PQR
6. Satisfacción del cliente
7. Aumento de clientes
8. Promoción aplicación y búsqueda de usuarios
9. Aumento proporcional de cliente VS usuarios

7.7 Plan de ventas

Se busca que día día la empresa aprenda y crezca, es por esto que tenemos metas ambiciosas pero alcanzables, tenemos presupuestado sacar la aplicación al mercado con mínimo de 500 empresas inscritas, dándoles un respaldo y un plan de mercadeo de cómo va a empezar la empresa y mes a mes ir creciendo nuestro número de clientes, para el segundo año contamos empezar con 200 clientes y así progresivamente.

7.8 Gestión de calidad

La calidad es muy importante ya que con un buen orden y manejo interno, tendremos mayor reconocimiento y ventas en el sector, debido a la preferencia de nuestros clientes. Garantizar la calidad y seguridad de la información deberá ser una prioridad. Para ello es indispensable implantar un sistema de gestión de calidad.

Nos regiremos bajo las siguientes normas de calidad y certificaciones:

- ISO 25000. Es de las últimas incorporaciones al modelo, también la comentamos en su día en cómo estandarizar la evaluación de la calidad del producto software… la ISO 9126 y la ISO 25000, en este caso aplican a la calidad del producto software, sin entrar en cómo se desarrolló

- La ISO/IEC 20000-1. El ámbito es la gestión del servicio que ofrecen las tecnologías de la información. Aplica a la gestión del servicio que da la tecnología y por tanto más a las áreas de explotación – producción. Para más información
- La ISO/IEC 27001. El ámbito es la seguridad, buenas prácticas para mantener los Sistemas de Gestión de la Seguridad de la Información (SGSI). En muchos casos se ve a la ISO/IEC 27001 como una ampliación de uno de los numerosos procesos que trata la ISO 20000-1, el proceso de seguridad
- ISO 22301. En este caso hablamos de la continuidad de negocio, ojo que esto incluye a la tecnología pero va más allá… implica como gestionar la continuidad de todo el negocio, donde la tecnología juega un papel muy importante.
- ISO 38500. El Gobierno IT, que debe apoyarse en las anteriores. Para que la dirección de las organizaciones los utilicen gestionen el uso de las TICs
- Sistema de gestión de la calidad (ISO 9001 – ISO 90003).
- Sistema de gestión de la seguridad de la información (ISO 27001).
- Sistema de gestión de los servicios de TI (ISO 20000-1).
- Capacidad de los procesos del ciclo de vida del software (SPICE, ISO 15504 – ISO 12207).
- Certificado de conformidad de la accesibilidad de sitios web (UNE 139803).
- Certificado marca ‰ de accesibilidad TIC para sitios web (UNE 139803 y Reglamento A90.01).
- Gestión de software original (ISO 19770 SAM). Confidencialidad y seguridad en el tratamiento de datos. Buenas prácticas en el comercio electrónico. CERTIF

8. ESTRATEGIA ADMINISTRATIVA

8.1 Estructura organizacional

8.1.1 Áreas funcionales

Toda empresa por pequeña que sea requiere tener delimitadas las funciones a desarrollar las más importantes son:

Administración: La dirección de la empresa estará a cargo exclusivamente del gerente de la empresa, el cual comunicara a los dueños acerca de cualquier decisión importante que se deba tomar, con el fin de hacer partícipe a los dueños y socios.

Operación: El Ingeniero y la diseñadora industrial, serán las dos personas encargadas de la operación, preparación y producto final para presentar y tener una excelente aplicación e imagen corporativa.

Finanzas: La parte económica de la aplicación estará a cargo del gerente, contador y socios, para poder llevar un excelente y medible control de la empresa y su crecimiento.

No existirá área de RRHH, debido a que la cantidad de empleados no lo requiere pero se tiene planeado para un futuro a mediano plazo.

8.1.2 Diseño del organigrama y análisis de cargos

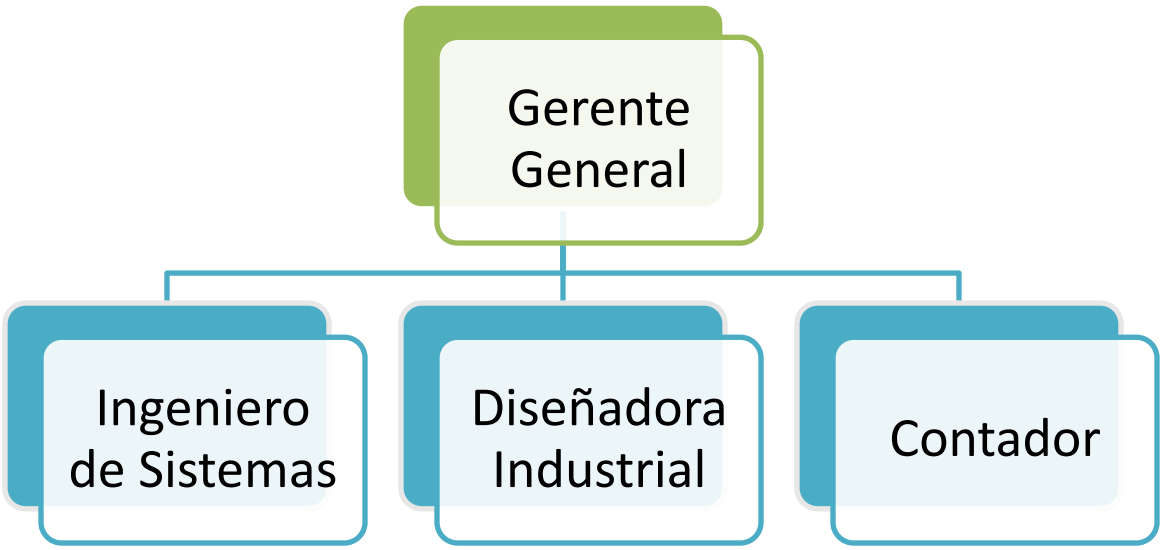

Figura 12. Organigrama empresarial con sus respectivas areas y cargos.
Creacion propia.

Este es el organigrama inicial para nuestra empresa, es sencillo pero conciso debido a que al estar iniciando y apenas ingresando al mercado para darnos a conocer, no podemos manejar una nómina muy amplia por cuestiones de presupuesto.

El cargo de gerente general debe cumplir con ciertos requisitos como: Conocimiento de Excel, conocimiento de presupuestos, conocimiento de mercadeo, recursos humanos y comercial, con el fin de que con ayuda de sus conocimientos, logre tomar buenas decisiones que lleven a nuestra empresa al éxito.

El ingeniero, debe ser un profesional con pasión por la programación y dedicado a las aplicaciones, que cuenta con buen nivel de experiencia para que siempre este sacando el 100% de sí mismo para el desarrollo de la aplicación, haciendo que nuestra empresa siempre este actualizada.

En cuanto a la Diseñadora industrial, debe ser una persona honesta, responsable y organizada, apasionada por su carrera y dispuesta a dar mas del 100% en este proyecto con excelente manejo de herramientas graficas.

8.2 Estructura de personal

Tabla 5.
Nomina empresarial

Nombre	salario	salario + prestaciones
Programador	10.000.000	14.333.000
Gerente	2.000.000	2.866.600
Gerente de Imagen y Mercadeo	2.000.000	2.866.600
Aseadora	689.500	988.260
Total	**14.689.500**	**21.054.460**

la tabla nomina ilustra todos los empleados inscritos a la empresa con su respectivo sueldo con prestaciones.

Como podemos evidenciar en la tabla anterior, tenemos nuestra nomina que se consta de 4 personas, al lado izquierdo encontramos el sueldo básico de cada uno y al costado derecho está el sueldo con sus respectivas prestaciones, es decir el verdadero gasto en el cual incurrimos con nuestros empleados.

8.2.1 Política de contratación

Buscaremos una alianza con el Sena, con el fin de encontrar en ellos una ayuda tanto en el proceso de selección como de capacitación, brindándoles la oportunidad a egresados del Sena de poder trabajar con nosotros.

La fijación del sueldo para las personas que están fijas se calcula dependiendo del cargo y la experiencia que cada uno de ellos tenga. Basta mencionar que el ingeniero y la diseñadora son

personas que se graduaron recientemente, es por eso que no tenemos sueldos una nomina muy elevada.

8.2.2 Politica salarial

Nos regiremos bajo la política salarial legal colombiana, solo tenemos 1 persona la cual tiene el salario mínimo legal vigente y el resto de personal con un sueldo mayor.

Tendremos una nómina compuesta por gerente general, el ingeniero de sistemas, diseñadora industrial y una señora que nos colabora con el servicio de aseo en nuestras instalaciones, en donde el pago del gerente general será de $2.000.000 mensualmente, del ingeniero sería de $10.000.000 mensualmente, el pago de la diseñadora industrial será de $2.000.000 y por último la persona que nos ayuda con el aseo se ganara $689.500, con un total de **$14.689.500** mensualmente.

9. PLAN ECONÓMICO

9.1 Plan de inversiones

9.1.1 Presupuesto de inversión fija

La inversión total para llevar a cabo la empresa y realizar la aplicación BiciGo, será de $100.000.000 y serán aportes de la señora Rubiela Babativa y Nelson Amortegui quienes son mis padres y la mitad será por mi parte, los cuales serán distribuidos para adecuación de planta, equipos y sistemas $17.616.880, para publicidad y mercadeo: $30.000.000, creación de la aplicación $34.000.000, sistemas IOS + Android $421.600, Gastos de composición empresarial y bancarios $11.000.000 y por último se va tener un provisión para imprevistos por el restante $6.961.520.

Esta planeación de presupuestos esta con precios elevados para así mismo no tener que incurrir en más gastos y sea lo suficiente.

9.1.2 Presupuesto de capital de trabajo

Para nosotros es bueno tener los objetivos y las metas claras, para el dia en que lancemos la aplicación todos estemos sincronizados y tengamos un mismo fin para que el crecimiento de la empresa sea continuo y es por eso que desde 1 mes antes nos sentaremos a planear y conocer más de nuestra idea de negocio.

BiciGo no cuenta con capital de trabajo, ya que nosotros trabajamos de forma directa, no poseemos cartera y con el dinero que conseguimos en el mes por nuestros clientes, cubrimos nuestros gastos y costos.

9.2 Estructura de costos

9.2.1 Estructura de los costos empresariales (costo y gastos fijos)

Tabla 6.
Composicion de los costos fijos.

COMPOSICION DE LOS COSTOS FIJOS				
TIPO DE COSTO	**MENSUAL**		**ANUAL**	
MANO DE OBRA	$	15.321.260	$	183.855.124
COSTOS DE PRODUCCION	$	4.750.000	$	57.000.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	$	7.986.533	$	95.838.400
CREDITOS	$	-	$	-
DEPRECIACION	$	164.276	$	1.971.306
TOTAL	**$**	**28.057.794**	**$**	**338.664.830**

Demostracion de los costos fijos del proyecto con su valos mensual y anual. Creacion Propia

Los costos y gastos fijos del primer año, ascienden a $338.664.830, se destinan 183,8551242 millones de pesos para mano de obra, se establecen 57 millones de pesos en costos de producción, se calculan 95,8394 millones de pesos para gastos administrativos, no se estudian créditos. Se contabilizan 1,971306 millones de pesos para depreciación.

9.2.2 Presupuesto de costos operacionales (costos y gastos fijos)

Nuestros costos fijos están compuestos por los servicios básicos como agua, arriendo, luz, internet, mantenimiento de equipos. Así mismo tenemos nuestros gastos fijos de administración como lo son gastos bancarios, monitoreo de alarmas y papelería y utilería.

Tabla 7.

Costos Fijos y Gastos Admisnitrativos de Adminstracion.

Costos Fijos	
Agua	100.000
Arriendo	4.000.000
Luz	300.000
Dotacion	150.000
Mantenimiento Equipos	200.000
Total	4.750.000
Gastos Fijos admin	
Gastos Bancarios	20.000
Monitoreo alarmas	100.000
Papeleria y utiles	200.000
Total	320.000

Presupuesto de costos y gastos fijos para la empresa con sus valores según investigacion. Creacion Propia

9.2.3 Determinación del margen de contribución

Tabla 8.

Margen de Contribucion.

MARGEN DE CONTRIBUCION

PRODUCTOS	PRECIO DE VENTA	MATERIA PRIMA	M.O. VARIABLE	GASTOS DE VENTA	TOTAL COSTOS VARIABLES	MARGEN DE CONTRIBUCION		CONTRIBUCION A VENTAS	TOTAL
Aplicación Móvil Micro	45.000			540	540	44.460	98,80%	26,03%	25,71%
Aplicación Móvil Pymes	80.000			960	960	79.040	98,80%	73,97%	73,09%
							AÑO 2	100,00%	98,80%

Determinacion del margen de contribucion según cada servicio o producto, co su respectibo valor. Creacion propia.

El margen de contribución de la empresa es 98,8% lo cual se interpreta así: por cada peso que venda la empresa se obtienen 99 centavos para cubrir los costos y gastos fijos de la empresa y generar utilidad. El producto con mayor margen de contribución es aplicación Móvil Pyme.

9.3 Determinación del punto de equilibrio

Tabla 9.

Punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO		VENTAS TOTALES ANUALES:	$ 342.778.168	
PRODUCTOS	VENTAS ANUALES	UNIDADES ANUALES	VENTAS MENSUALES	UNIDADES MENSUALES
Aplicación Móvil Micro	89.209.920	1.982	7.434.160	165,20
Aplicación Móvil Pymes	253.568.248	3.170	21.130.687	264,13
TOTAL VENTAS ANUALES	$ 342.778.168	VENTAS MENSUALES	$ 28.564.847	

Punto de equilibrio de la empresa, con proyeccion de ventas mensuales y anuales. Creacion propia

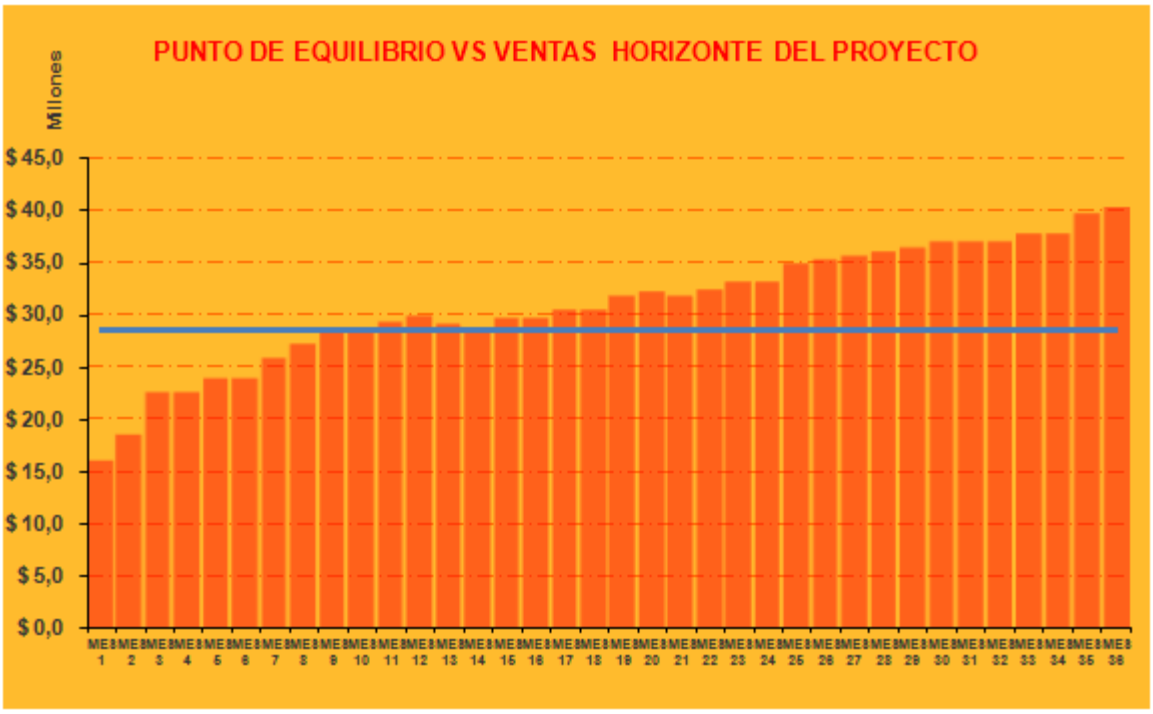

Figura 13. Grafico del punto de queilibrio según las ventas con proyeccion.

Creacion Propia.

Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución de la empresa, se llega a la conclusión que la organización requiere vender $ 342.778.168 al año para no perder ni ganar dinero. se requieren ventas mensuales promedio de 28,6 millones de pesos. Al analizar las proyecciones de ventas se determina que la empresa, en el primer año, alcanza el punto de equilibrio.

10. PLAN FINANCIERO

10.1 Inversion y financiacion

Tabla 10.

Composicion de la empresa

	RECURSOS PROPIOS		CREDITO		NO REEMBOLSABLES Y DONACIONES		TOTAL	
ACTIVOS FIJOS	$ 11.754.380	100%	$ -		$ -		$ 11.754.380	100%
CAPITAL DE TRABAJO	$ -		$ -		$ -		$ -	
Total general	$ 11.754.380		$ -		$ -		$ 11.754.380	
DISTRIBUCION INVERSION	100,00%							

Composicion de la empresa, recursos propios, credito y no rembolsables. Creacion Propia

Tabla 11.

Activos Fijos

Periodo de inversión:	TOTAL APORTES	CRÉDITO	OTRAS FUENTES	TOTAL
TERRENOS				
EDIFICIOS				
MAQUINAS				
EQUIPOS	7.958.680			7.958.680
VEHICULOS				
MUEBLES Y ENSERES	3.795.700			3.795.700
HERRAMIENTAS				
COMPUTAD. PRODUC.				
COMPUTAD. ADMON.				
CAPITAL DE TRABAJO				
TOTAL	11.754.380			11.754.380

Activos fijos con los que se inica el proyecto, por aporte o creditos. Creacion Propia

La inversión total para a la realización del proyecto es de $ 11.754.380. Se aporta el 100% con recursos propios.

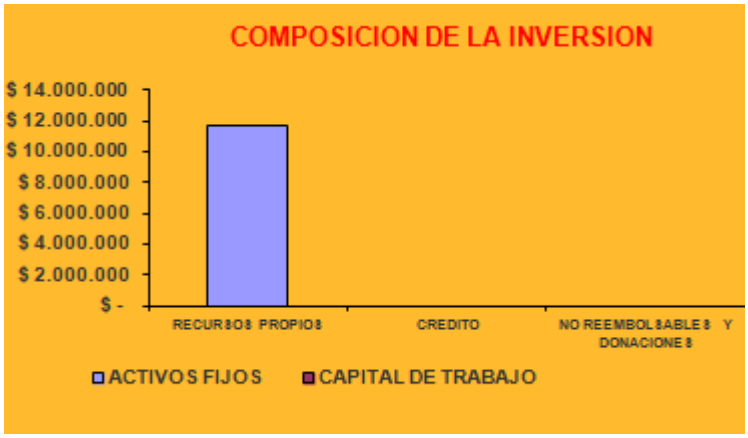

Figura 14. Grafica de la composicion de la empresa.
Creacion Propia.

10.2. Ventas

Tabla 12.

Proyecccion ventas año 1

VENTAS ANO 1

PERIODO	$	%
ene/2017	16.050.000	5,40%
feb/2017	18.550.000	6,24%
mar/2017	22.650.000	7,62%
abr/2017	22.650.000	7,62%
may/2017	23.970.000	8,06%
jun/2017	23.970.000	8,06%
jul/2017	25.950.000	8,73%
ago/2017	27.270.000	9,17%
sep/2017	28.590.000	9,61%
oct/2017	28.590.000	9,61%
nov/2017	29.250.000	9,84%
dic/2017	29.910.000	10,06%

Proyeccion de las ventas para el año 1 en pesos y porcentaje de crecimiento. Creacion Propia

Las ventas inician en el mes 1 del 2017. En el primer año se espera vender 297,4 millones de pesos. Se confía tener la mayor venta en el mes 12 de la proyección, por valor de 29,91 millones de pesos.

Tabla 13.

Proyeccion ventas

VENTAS PROYECTADAS AÑOS 2 Y 3			
PERIODO	$	PROM.MES	CRECIMIENTO ANUAL
AÑO 1	297.400.000	24.783.333	
AÑO 2	427.972.500	35.664.375	43,90%
AÑO 3	587.692.550	48.974.379	37,32%

Proyeccion de ventas para los 3 primeros años de la empresa con su crecimeinto % anual. Creacion Propia

En el segundo año se presupuesta incrementan las ventas en un 43,9% teniendo ventas promedio mensuales de 35,66 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 587,69 millones de pesos. Correspondiente a un crecimiento del 37,32% con respecto al año anterior.

Tabla 14.

Ventas totales por producto.

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO				
PRODUCTO	EN PESOS		EN UNIDADES	
	VENTAS AÑO	%	VENTAS AÑO	%
Aplicación Móvil Micro	77.400.000	26,03%	1.720	38,48%
Aplicación Móvil Pymes	220.000.000	73,97%	2.750	61,52%
TOTAL	297.400.000	100,00%	4.470	100,00%

Ventas para el año 1 por producto en pesos y porcentaje y las unidades que se deben vender. Creacion Propia

El producto de mayor venta en el año 1 es aplicación móvil Pymes el cual participa con un 73,97%. El producto de menor participación en el portafolio es aplicación móvil Micro con una contribución de solo el 26,03%.

10.3 Costos fijos

Tabla 15.

Composicion de los Costos fijos.

COMPOSICION DE LOS COSTOS FIJOS

TIPO DE COSTO	MENSUAL	ANUAL
MANO DE OBRA	$ 15.321.260	$ 183.855.124
COSTOS DE PRODUCCION	$ 4.750.000	$ 57.000.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	$ 7.986.533	$ 95.838.400
CREDITOS	$ -	$ -
DEPRECIACION	$ 164.276	$ 1.971.306
TOTAL	**$ 28.057.794**	**$ 338.664.830**

Descripcion de los costos fijos mensuales y anuales para la empresa. Creacion Propia

Los costos y gastos fijos del primer año, ascienden a $ 338.664.830, se destinan 183,8551242 millones de pesos para mano de obra, se establecen 57 millones de pesos en costos de producción, se calculan 95,8384 millones de pesos para gastos administrativos, no se estudian créditos. Se contabilizan 1,971306 millones de pesos para depreciación.

10.4 Estado de perdidas y ganancias mensual (primer año)

Tabla 16.

Estado de perdidas y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS MENSUAL (PRIMER AÑO)

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
VENTAS	16.050.000	18.550.000	22.650.000	22.650.000	23.970.000	23.970.000	25.950.000	27.270.000	28.590.000	28.590.000	29.250.000	29.910.000
- COSTO DE VENTAS	20.235.536	20.235.536	20.235.536	20.235.536	20.235.536	20.235.536	20.235.536	20.235.536	20.235.536	20.235.536	20.235.536	20.235.536
UTILIDAD BRUTA	-4.185.536	-1.685.536	2.414.464	2.414.464	3.734.464	3.734.464	5.714.464	7.034.464	8.354.464	8.354.464	9.014.464	9.674.464
- GASTOS ADMON.	7.986.533	7.986.533	7.986.533	7.986.533	7.986.533	7.986.533	7.986.533	7.986.533	7.986.533	7.986.533	7.986.533	7.986.533
- GASTOS DE VENTAS	192.600	222.600	271.800	271.800	287.640	287.640	311.400	327.240	343.080	343.080	351.000	358.920
UTILIDAD OPERACIONAL	-12.364.669	-9.894.669	-5.843.869	-5.843.869	-4.539.709	-4.539.709	-2.583.469	-1.279.309	24.851	24.851	676.931	1.329.011
- OTROS EGRESOS												
- PREOPERATIVOS	361.013	361.013	361.013	361.013	361.013	361.013	361.013	361.013	361.013	361.013	361.013	361.013
UTILIDAD A. DE IMP.	$ -12.725.683	$ -10.255.683	$ -6.204.883	$ -6.204.883	$ -4.900.723	$ -4.900.723	$ -2.944.483	$ -1.640.323	$ -336.163	$ -336.163	$ 315.917	$ 967.997

La anterior tabla nos muestra es estado de perdida y ganancias mes a mes, hasta demostrar en que mes y año comineza a tener ganancias la empresa.

El estado de pérdidas y ganancias proyectado para el primer año, muestra que las metas de ventas son insuficientes para cubrir el costo de operación por lo tanto las perdidas del proyecto pueden estar generadas en los altos costos fijos que se presupuestan para la actividad de la empresa.

10.5 Estado de resultados anual proyectado

Tabla 17.

Estado de Resultados

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	**297.400.000**	**427.972.500**	**587.692.550**
INV. INICIAL			
+ COMPRAS			
- INVENTARIO FINAL			
= COSTO INVENTARIO UTILIZADO			
+ MANO DE OBRA FIJA	183.855.124	193.047.880	205.882.271
+ MANO DE OBRA VARIABLE			
+ COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	57.000.000	59.850.000	59.850.000
+ DEPRECIACION Y DIFERIDOS	1.971.306	1.971.306	1.971.306
TOTAL COSTO DE VENTAS	**242.826.430**	**254.869.186**	**267.703.577**
UTILIDAD BRUTA (Ventas - costo de ventas)	**54.573.570**	**173.103.314**	**319.988.973**
GASTOS ADMINISTRATIVOS	95.838.400	102.830.400	104.112.000
GASTOS DE VENTAS	3.568.800	5.135.670	7.052.311
UTILIDAD OPERACIONAL (utilidad bruta- G.F.)	**(44.833.630)**	**65.137.244**	**208.824.662**
- OTROS EGRESOS			
- GASTOS FINANCIEROS			
- GASTOS PREOPERATIVOS	4.332.160	4.332.160	4.332.160
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.O. - Otr G.)	**(49.165.790)**	**60.805.084**	**204.492.502**
IMPUESTOS			
UTILIDAD NETA	**$ -49.165.790**	**$ 60.805.084**	**$ 204.492.502**

Esta de resultados con una proyeccion anual con precios, ventas y valores según el estudio de mercados. Creacion propia

El estado de resultados en el primer año, muestra una perdida por 49,17 millones de pesos. La rentabilidad bruta es del 18,35% anual. Se aconseja revisar con detenimiento los precios de venta, la proyección de venta y los costos variables. la rentabilidad operacional es del -15,08% anual. Se sugiere repasar la estructura de costos y gastos fijos. La rentabilidad sobre ventas es de -16,53% anual. se propone revisar con detenimiento los costos financieros y la recuperación de capital de los costos pre operativos.

10.6 Flujo de fondos anual

Tabla 18.

Flujo de fondos Anuales.

FLUJO DE FONDOS ANUAL			
CONCEPTO	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**
INGRESOS OPERATIVOS			
VENTAS DE CONTADO	297.400.000	427.972.500	587.692.550
VENTAS A 30 DIAS			
VENTAS A 60 DIAS			
VENTAS A 90 DIAS			
VENTAS A 120 DIAS			
VENTAS A 150 DIAS			
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	**297.400.000**	**427.972.500**	**587.692.550**
EGRESOS OPERATIVOS			
MATERIA PRIMA			
GASTOS DE VENTA	3.568.800	5.135.670	7.052.311
MANO DE OBRA VARIABLE			
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA	183.855.124	193.047.880	205.882.271
OTROS COSTOS DE PRODUCCIO	57.000.000	59.850.000	59.850.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	95.838.400	102.830.400	104.112.000
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	340.262.324	360.863.950	376.896.582
FLUJO NETO OPERATIVO	**(42.862.324)**	**67.108.550**	**210.795.968**
INGRESOS NO OPERATIVOS			
APORTES			
ACTIVOS FIJOS	11.754.380		
CAPITAL DE TRABAJO			
FINANCIACION			
ACTIVOS FIJOS			
CAPITAL DE TRABAJO			
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVO	**11.754.380**		
EGRESOS NO OPERATIVOS			
GASTOS PREOPERATIVOS	43.321.600		
AMORTIZACIONES			
GASTOS FINANCIEROS			
IMPUESTOS			
ACTIVOS DIFERIDOS			
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	11.754.380		
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	**$ 55.075.980**		
FLUJO NETO NO OPERATIVO	**$ -43.321.600**		
FLUJO NETO	**$ -86.183.924**	**$ 67.108.550**	**$ 210.795.968**
+ SALDO INICIAL	**$ -43.321.600**	**$ -86.183.924**	**$ -19.075.375**
SALDO FINAL ACUMULADO	**$ -86.183.924**	**$ -19.075.375**	**$ 191.720.593**

Flujo de fondos anules para la empresa Bicigo, en el tercer año se se optendran un saldo final acumulado positivo.

Creacion Propia.

El proyecto posee una inversión de $ 11.754.380. Al primer año de operación arroja un flujo de efectivo de -86,18 millones, para el segundo año, el valor es de 67,11 mm y para el tercero de 210,8 mm. La viabilidad financiera se determina a través de tres indicadores, el primero de ellos es la tasa interna de retorno o tir la cual es de 75,38%. Se interpreta como: el proyecto arroja una rentabilidad del 75,38% promedio anual. Se considera alta, es conveniente justificarla.

10.7 Valor presente neto (vpn)

El segundo indicador es el valor presente neto, para su cálculo es necesario la tasa de descuento o tasa de interés de oportunidad que se solicitó en la entrada de datos, (otros parámetros), donde usted digito el 10%, el valor arrojado del cálculo es $ 123.732.340. Se interpreta como: el proyecto arroja 124 millones adicionales al invertir los recursos en este proyecto que en uno que rente, el 10% anual, por lo tanto se sugiere continuar con el proyecto.

10.8 Periodo de recuperación de la inversión (pri)

El tercer indicador de viabilidad financiera es el periodo de recuperación de la inversión o pri. Se calcula con el estado de resultados sumando las utilidades y restando la inversión hasta obtener cero. La inversión es de $ 11.754.380, como la suma de las utilidades de los tres años es superior se afirma que la inversión se recupera en el tercer año.

11. ASPECTOS DE LEGALIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN.

1. Documentos necesarios para registrarse como persona natural ante la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB):

- Original del documento de identidad.
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formularios disponibles en las sedes de la CCB.
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).
- Carátula única empresarial y anexos, según corresponda (Persona Natural, Persona Jurídica, Establecimiento de Comercio o Proponente).
- Formulario de Registro con otras entidades.

Consultas virtuales

- Nombre del establecimiento: confirme aquí que el nombre que quiere usar no se encuentre matriculado.
- Consulta de marca.
- Actividad: consulte aquí la actividad económica de su empresa (nuevo código CIIU).
- Uso del suelo: verifique en la Secretaría Distrital de Planeación si la actividad que va a iniciar puede desarrollarse en el lugar previsto para su funcionamiento. Consulta de uso del suelo.

2. El Registro Único Tributario (RUT), administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los siguientes sujetos:

- Las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes, declarantes de impuesto sobre la renta y no contribuyentes.
- Declarantes de ingresos y patrimonio.
- Responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado.

- Los agentes retenedores, importadores, exportadores y demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.
- Los demás sujetos con obligaciones administradas por la DIAN.

El Número de Identificación Tributaria (NIT) constituye el código de identificación de los inscritos en el RUT. Este número lo asigna la DIAN a las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras o a los demás sujetos con obligaciones administradas por dicha entidad.

Con este formulario y los demás documentos exigidos para la matrícula, la DIAN asigna el NIT y lo incorpora en el Certificado de Existencia y Representación Legal.

Información detallada acerca de la expedición del NIT

Si aún no tiene RUT, la CCB efectuará este trámite (si desea matricularse como comerciante). Podrá recibir asesoría especializada o realizarlo consultando la siguiente información:

Personas autorizadas para realizar la solicitud

• La Persona Natural interesada en realizar la inscripción en la Matrícula Mercantil.
• Apoderado del interesado (Persona Natural o Jurídica) debidamente acreditado mediante poder.

Documentos que debe allegar:

- Fotocopia de documento de identidad de quien realiza el trámite con exhibición del original.
- Cédula de ciudadanía original de la persona que se matricula.
- Cuando el trámite se realice mediante poder, la persona debe adjuntarlo en original o fotocopia.
    - Ingrese al portal www.dian.gov.co.
    - Seleccione la opción *Solicitud inscripción RUT*.
    - En la ventana *Tipo inscripción*, seleccione *Cámara de Comercio* y haga clic en *Continuar*.
    - En el espacio en el que se solicita el número del formulario (deberá suministrarlo, esto si ingresó previamente a diligenciar un borrador del formulario. De lo

contrario, no digite ninguna información), haga clic en continuar y diligencie el formulario RUT. Imprima el formulario RUT que saldrá con la leyenda *para trámite en Cámara*, que contiene el número de formulario (casilla 4) y debe ser registrado en el *Formulario Adicional de Registro con otras entidades* en las casillas correspondientes al *Número de Formulario DIAN*.

- Si la persona natural es responsable del Impuesto sobre las Ventas del Régimen Común, es importador o exportador (salvo que se trate de un importador ocasional), debe adjuntar adicionalmente constancia de titularidad de una cuenta corriente o de ahorros activa, con fecha de expedición no mayor a un (1) mes en una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia o último extracto de la misma.

Si ya tiene el RUT y desea matricularse, debe allegar fotocopia del formulario RUT. Si ya tiene RUT y desea actualizarlo, diríjase a las oficinas de la DIAN.

Nota: el número de formulario (casilla 4) del RUT, debe ser registrado en el *Formulario adicional de Registro con otras entidades* en las casillas correspondientes al *Número de Formulario DIAN*.

Si tiene alguna duda relacionada con este proceso, acérquese a una de nuestras sedes CCB y reciba atención personalizada en el Centro de Atención Empresarial (CAE).

3. Diligencie los siguientes formularios. Puede descargarlos u obtenerlos en las sedes de la CCB o SuperCADE:

- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).
- Carátula única empresarial y anexos según corresponda (Persona Natural, Persona Jurídica, Establecimiento de Comercio o Proponente).
- Formulario de Registro con otras entidades. (Cámara de comercio de Bogota, s.f.)

Algunos de los costos para la creación de la empresa:

De acuerdo al Decreto1074 del 26 de mayo de 2015, los derechos de inscripción por actos, libros y documentos serán los siguientes:

1. La inscripción en el registro mercantil de los actos y documentos respecto de los cuales la ley exige esa formalidad causara un derecho de 5,24% SMMLV..... $ 36,000
2. La inscripción en el registro mercantil de los libros respecto de los cuales la ley exige esa formalidad, causara un derecho de 1,74% SMMLV..... $ 12,000
3. Depósitos de Estados Financieros..... $ 19.300
4. Fotocopias simples de documentos inscritos de registros públicos..... $ 200

CERTIFICACIONES DE REGISTRO MERCANTIL Y ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO

Los certificados expedidos por las Cámaras de Comercio, en desarrollo de su función pública de llevar el registro mercantil, tendrán los siguientes valores, independiente del número de hojas:

1. Matrícula mercantil, 0,35% SMMLV..... $ 2,400
2. Existencia y representación legal, inscripción de documentos, 0,70 % SMMLV..... $ 4,800
3. Certificados especiales, 0,70% SMMLV..... $ 4,800

FORMULARIOS

Formulario para el Registro Mercantil, 0,70 % SMMLV..... $ 4,800

TARIFAS REGISTRO DE PROPONENTES

(Decreto 1074 del 26 de mayo de 2015)

1. Inscripción por cada proponente, 66,85% SMMLV..... $ 461,000
2. Renovación por cada proponente, 66,85% SMMLV..... $ 461,000
3. Actualizacion o modificación de la inscripción, 35,74% SMMLV..... $ 246,000
4. Certificados, 6,01% SMMLV..... $ 41,000
5. Expedición de copias, 0,35% SMMLV..... $ 2,400

TARIFAS CUOTA DE AFILIACION 2016

RANGO DE ACTIVOS					TARIFA
De	$ 0	a	$ 50.000.000		$ 32.000
De	$ 50.000.001	a	$ 100.000.000		$ 49.000
De	$ 100.000.001	a	$ 200.000.000		$ 79.000
De	$ 200.000.001	a	$ 300.000.000		$ 112.000

RANGO DE ACTIVOS					TARIFA
De	$ 500.000.001	a	$ 1.000.000.000		$ 159.000
De	$ 1.000.000.001	a	$ 3.000.000.000		$ 199.000
De	$ 3.000.000.001	a	$ 8.000.000.000		$ 396.000
De	$ 8.000.000.001	a	$ 14.000.000.000		$ 556.000

Figura 15. Tarifas y diferentes gastos de creacion empresarial

Creacion propia

El nombre “BiciGo” está libre en la ciudad de Bogotá.

Figura 16. Consulta de la existencia Bicigo

Fuente: RUES

12. REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍCAS

La Republica. (17 de febrero de 2016). Obtenido de La Republica.

Alcaldia Neiva. (2 de junio de 2013). Obtenido de Alcaldia Neiva: http://www.alcaldianeiva.gov.co/index.php/2013-06-01-13-14-42/home-icon-14

ISQ Turistica. (s.f.). Obtenido de ISQ Turistica: http://www.isq-turistica.com/sectores-tur%C3%ADsticos/restaurantes-bares/

Cámara de comercio de Bogota. (s.f.). Obtenido de http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Inicie-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-Persona-Natural

Álvarez, C. (21 de 03 de 2012). *El País*. Recuperado el 10 de 11 de 2016, de El País: http://blogs.elpais.com/eco-lab/2012/03/lo-que-contamina-una-bicicleta.html

Media, S. (05 de 08 de 2015). *TICbeat*. Recuperado el 15 de 11 de 2016, de TICbeat: http://www.ticbeat.com/tecnologias/10-canales-distribucion-para-las-aplicaciones-moviles/

Alcaldia Mayor de Bogota. (03 de 05 de 2015). *Bogota.gov.co*. Recuperado el 13 de 09 de 2016, de Bogota.gov.co: http://www.bogota.gov.co/ciudad/ubicacion

Wikipedia. (12 de 05 de 2015). *Wikipedia*. Recuperado el 13 de 09 de 2016, de Wikipedia: http://es.wikipedia.org/wiki/Bogotá#cite_note-4

VentureBeat. (28 de julio de 2015). *Batura Mobile Solutions*. Recuperado el 14 de 09 de 2016, de Batura Mobile Solutions: http://blog.aplicacionesmovil.com/aplicaciones-celular/5-razones-para-el-desarrollo-aplicaciones-moviles/

HAFO. (28 de Diciembre de 2013). *Batura Mobile Solutions*. Recuperado el 14 de 09 de 2016, de Batura Mobile Solutions: http://blog.aplicacionesmovil.com/aplicaciones-movil/resumen-de-2013-del-mundo-de-las-apps/

IDU. (31 de Diciembre de 2014). *instituto de desarrollo urbano*. Recuperado el 15 de 09 de 2016, de instituto de desarrollo urbano: http://www.idu.gov.co/web/guest/malla_inventario

Humana, M. (15 de 02 de 2015). *Movilidad Bogota*. Recuperado el 10 de 08 de 2016, de Movilidad Bogota: http://www.movilidadbogota.gov.co/?sec=8

Tiempo, E. (10 de 05 de 2015). *EL TIEMPO*. Recuperado el 16 de 09 de 2016, de EL TIEMPO: http://www.eltiempo.com/multimedia/especiales/ladrones-inseguridad-y-situacion-de-robos-en-colombia/14951881/1#hurtosCiudad

Justicia. (13 de 01 de 2015). *EL TIEMPO*. Recuperado el 15 de 09 de 2016, de EL TIEMPO: http://www.eltiempo.com/politica/justicia/robo-de-bicicletas-en-colombia/15088741

Amortegui, J. (19 de 11 de 2016). Dofa. *Dofa*. Bogotá, Cundinamarca, Colombia: Creacion Propia.

QODE. (31 de Octubre de 2012). *QodeBlog*. Recuperado el 19 de Enero de 2017, de QodeBlog: http://qode.pro/blog/que-es-una-app/

Gerencie. (13 de Junio de 2010). *Gerencie.com*. Recuperado el 19 de Enero de 2017, de Gerencie.com: http://www.gerencie.com/costos-fijos.html

Gerencie. (13 de Junio de 2010). *Gerencie.com*. Recuperado el 19 de Enero de 2017, de Gerencie.com: http://www.gerencie.com/costo-variable.html

El Liberal. (2 de Junio de 2014). *El Liberal Santiago*. Recuperado el 19 de Enero de 2017, de El Liberal Santiago: http://www.elliberal.com.ar/noticia/124584/tendencia-ecofriendly-gana-terreno

Conduce tu empresa. (1 de Junio de 2012). *Conduce tu empresa*. Recuperado el 19 de Enero de 2017, de Conduce tu empresa: http://blog.conducetuempresa.com/2012/02/que-es-un-estado-de-ganancias-y.html

Gerencie. (12 de Junio de 2010). *Gerencia.com*. Recuperado el 19 de Enero de 2017, de Gerencia.com: http://www.gerencie.com/margen-de-contribucion.html

Gerencia. (7 de Septiembre de 2008). *Gerencie.com*. Recuperado el 19 de Enero de 2017, de Gerencie.com: http://www.gerencie.com/punto-de-equilibrio.html

Merino, J. P. (16 de Marzo de 2014). *Definicion.de*. Recuperado el 19 de Enero de 2017, de Definicion.de: http://definicion.de/smartphone/