



**CONTADORES
STM**
EXPERIENCIA Y
CONOCIMIENTO



**PROPUESTA DE UNA BASE DE DATOS QUE PROPORCIONE PERFILES DE
CONTADORES ADMINISTRATIVO Y FINANCIEROS JUNTO A UNA OFERTA
EDUCATIVA CONTABLE MEDIANTE EL USO DE UNA APLICACIÓN MOVIL**

**KEVIN JOSE RODRIGUEZ CASTRO
MARIANELLA QUINTERO BELTRÁN**

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
PROGRAMA: Administración de empresas
Santa Marta D.T.C.H, 2020



**PROPUESTA DE UNA BASE DE DATOS QUE PROPORCIONE PERFILES DE
CONTADORES ADMINISTRATIVO Y FINANCIEROS JUNTO A UNA OFERTA
EDUCATIVA CONTABLE MEDIANTE EL USO DE UNA APLICACIÓN MOVIL**

**KEVIN JOSE RODRIGUEZ CASTRO
MARIANELLA QUINTERO BELTRÁN**

Proyecto de grado presentado de cuarto Semestre
PROGRAMA: Administración de empresas

**DIRIGIDO POR:
JOSE MAURICIO MIGUEZ**

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
Santa Marta D.T.C.H, 2020

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, **KEVIN JOSE RODRIGUEZ CASTRO** con célula de identidad **1.004.360.198** de **SANTA MARTA -MAGDALENA** y alumno del programa académico **ADMINISTRACION DE EMPRESAS**, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____



Escaneado con CamScanner

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, **MARIANELLA QUINTERO BELTRÁN** con célula de identidad **1.235.538.509** de **SANTA MARTA - MAGDALENA** y alumno del programa académico **ADMINISTRACION DE EMPRESAS**, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Firma: _____

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	7
INTRODUCCIÓN	8
OBJETIVOS	9
OBJETIVO GENERAL	9
OBJETIVOS ESPECIFICOS:	9
CLAVES PARA EL ÉXITO	10
1. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO	11
1.1 Objetivos de desarrollo sostenible	11
1.2 Teoría de valor compartido.....	11
1.3 Tecnologías disruptivas	12
1.4 Análisis del sector económico – Análisis PESTEL.....	12
2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD	15
2.1 Desarrollo del problema	16
2.1.1 Árbol de problemas	17
2.1.2 Árbol de Objetivos	18
3. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	19
3.1 Autoevaluación.....	19
3.2 Estructura de la idea	20
3.3 Idea de negocio estructurada	21
4. INNOVACION	22
4.1. Alternativas de negocio	22
4.2 Análisis a la competencia	22
4.3. Conclusiones.....	23
4.4 Idea más prometedora e innovadora.....	23
5. FUERZAS DE LA INDUSTRIA.....	24
5.1 Contextualización de la empresa	24
5.2 Análisis de la demanda	24
5.3 Análisis de la oferta	25
5.4 Análisis de la comercialización	26
5.5 Análisis de los proveedores	26
6. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	28
6.1 Bondades del producto	28
6.2 Cliente Ideal.....	28
6.3 Las bondades en mi cliente ideal.....	29
6.4. Buyer persona.....	30
7.PROPUESTA DE VALOR.....	31
8. DISEÑO DEL PRODUCTO	31
8.1 Ficha Técnica.....	33
8.2 Ciclo de vida.....	34
8.2.1 DEFINICION ESTRATEGICA.....	34
8.2.2 DISEÑO DE CONCEPTO.....	36
8.2.3 DISEÑO EN DETALLE.....	36
8.2.4 VALIDACION Y VERIFICACION.....	37
8.2.5 PRODUCCION	37

LOGOTIPO:	37
EMPAQUE Y ETIQUETA DEL PRODUCTO - BROCHURE	38
CICLO DEL PRODUCTO	41
9. PRECIO DE VENTA	42
10. PROTOTIPO.....	43
10.1 Prototipo de baja complejidad	43
11. MODELO RUNNING LEAN	47
12. VALIDACION DE IDEAS DE NEGOCIO	48
12.1 Objetivo de la Investigación	49
12.2. Tipo de investigación.....	49
12.3 Diseño del formulario	49
12.4 Tamaño de la muestra.....	50
13. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	51

RESUMEN EJECUTIVO

La app *Contadores STM* es una idea de negocio la cual ofrece un servicio entre las principales empresas de la región del Magdalena o a personas particulares que necesiten asesorías contables bien sea en el ámbito administrativo o financiero; así mismo, es una aplicación que permite ingresar clientes que deseen subir sus hojas de vida con el fin de conocer el perfil del postulante y adquirir sus servicios. Cuenta adicionalmente con una sección de oferta educativa para contadores.

El principal obstáculo es dar a conocer la aplicación móvil para que empresas y personas particulares logren utilizarlas y soliciten sus diferentes servicios a través de ella, sin embargo cuenta con ventajas competitivas que la hacen sobresalir del mercado.

INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta la problemática que surge al buscar un contador por primera vez para algún trámite personal o para continuar con algún proceso contable, se presentan diversos inconvenientes pues no solo es necesario hacer una convocatoria y recepción de hojas de vida para lograr escoger una persona idónea para el cargo, si no también se presentan problemáticas al saber si aquel convocado maneja el tipo de información, plataformas y saberes requeridos para la labor pues es importante acotar que existen dos vertientes fuertes en el ámbito contable: el administrativo y el financiero, y así mismo sus especializaciones van por separado.

Por ello se hace tan importante la recolección de la información en torno a los perfiles de contadores con y sin experiencia a través de una aplicación móvil denominada *Contadores STM*, en la cual por una parte el usuario registrado (bien sea persona natural o jurídica) puede subir su hoja de vida incluyendo en su perfil, sus estudios y trabajos realizados en el ámbito administrativo o financiero específicamente; y por otra parte, es posible que quienes deseen tomar sus servicios podrán contactarlo y revisar los diferentes perfiles inscritos.

Así mismo, se propone una sección constantemente actualizada de ofertas educativas donde se ingresará información de interés para contadores adscritos a la aplicación, fomentando el interés por continuar aumentando sus conocimientos y haciendo profesionales más capacitados para el mundo laboral atraído.

Esta herramienta busca agilizar los procesos de selección de personal en el área contable, permitiendo de esta manera ver la hoja de vida de personas con experiencia o sin experiencia en algún área contable bien sea financiera o administrativa. Adicionalmente, busca mostrar información educativa de interés para el área contable.

Ahora bien, inicialmente fue necesario identificar la problemática mediante el árbol de problemas y objetivos, se realizó la descripción de idea de negocio desde su estructura y autoevaluación, se presentan alternativas de negocio y la competencia en el mercado se analizan las fuerzas de la industria desde su contextualización, análisis de la demanda, la oferta, la comercialización y los proveedores necesarios, se realiza una segmentación del mercado con la metodología Buyer Persona y la ficha técnica de la propuesta, se realizó un prototipo y finalmente se validaron las ideas de negocio en base a un formulario y se tabuló la información.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una propuesta de emprendimiento que agilice la búsqueda de recursos humanos en el área contable y la presentación de perfiles divididos entre conocimientos administrativos o financieros junto a una oferta educativa contable para residentes del Magdalena a través de una aplicación móvil denominada *Contadores STM*.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Analizar las necesidades encontradas en el área contable en torno a la búsqueda de recursos humanos, información de ofertas educativas y en la búsqueda de empleo en el Magdalena.
- Recolectar la información necesaria en torno a la contabilidad financiera y administrativa y ofertas educativas focalizadamente.
- Proponer una idea de negocio auto sostenible basada en el valor compartido que ofrezca un servicio de ingreso de hojas de vida y búsqueda de recursos humanos y oferta educativa en el área contable.

CLAVES PARA EL ÉXITO

La clave del éxito de este proyecto se basa en ayudar a las empresas o personas naturales que requieren de un servicio contable bien sea en el área administrativa o financiera, por una parte, y por la otra permite agilizar la búsqueda de empleo de contadores y los procesos de selección de personal por medio de una aplicación móvil para Android y Apple en el Magdalena.

Actualmente es indispensable tener con un contador para realizar los procesos contables y financieros al momento de ejecutar funciones administrativas o financieras; generalmente se remiten las hojas de vida a recursos humanos por recomendación de un cercano, amigo o familiar; sin embargo, se propone una alternativa de servicio comercial la cual consta de una base de datos de inmediata actualización incluida en una aplicación móvil para cualquier sistema operativo dándole la oportunidad a otros contadores a hacer diferentes actividades contables en gran variedad de empresas y servicios independientes. Así mismo, es una idea innovadora ya que permitirá tener una sección de chat online que ayudará a los clientes a contactarse entre ellos, una sección de ofertas educativas y una sección de calendario anclado con google para agendar fechas importantes durante los procesos de selección.

1. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1. **PROBLEMA:** Actualmente no existe en el mercado una aplicación móvil que agilice la búsqueda de personal para el área contable bien sea financiero o administrativo para personas naturales o jurídicas. Así mismo, no existe una aplicación móvil que permita a los clientes la búsqueda de empleo en el área contable específicamente junto con oferta educativa de primera mano.

2. **OPORTUNIDAD:** Una empresa o una persona natural debe acceder a diferentes servicios contables debido a que tiene actividades económicas activas y requiere de los servicios de un contador profesional para ello; sin embargo, en el Magdalena se ha evidenciado dificultades a la hora de buscar personal calificado en áreas específicas de la contabilidad: el área administrativa y el área financiera, además de presentarse inconvenientes durante la búsqueda de empleo para contadores pues en los anuncios no se especifica que saber requiere el profesional para poder acceder a la vacante.

3. **RETO:** Conseguir que la aplicación móvil Contadores STM sea reconocida en el Magdalena como una de las bases de datos más importantes en el área contable y altamente calificada ante la Junta Central de Contadores (JCC).

1.1 Objetivos de desarrollo sostenible

Es posible relacionar el objetivo número 8 “Trabajo decente y crecimiento económico”, el cual busca promover el crecimiento económico a través del aumento en la productividad e innovación tecnológica. El presente proyecto puede clasificar este objetivo, ya que aparte de brinda ayuda a las personas que estén buscando un servicio de contabilidad, también es una app que ayuda a los mismos contadores para que mas empresas vean sus hojas de vida y las empresas puedan publicar sus ofertas laborales de una forma más directa.

1.2 Teoría de valor compartido

La oportunidad de crear una aplicación móvil en un campo que no solo se considera bastante ortodoxo, si no que para la generación de empleo es bastante complejo, es una estrategia pertinente e innovadora que genera valor para los clientes; por ello, reconocemos que la sociedad sigue avanzando en materia de tecnología y en las nuevas

aplicaciones que generan interacciones vanguardistas del mercado nacional y por ello generamos contribuciones en este mencionado entorno hostil.

Esta aplicación móvil se diferencia de cualquier aplicación pues apoya la generación de empleos directos en programación y creación de la misma, y empleos indirectos para diseñadores, administradores de la app, personal especializado en mercadotecnia, entre otros; además, proporciona una plataforma que permite interacción entre los clientes que ofrecen sus servicios financieros y aquellos que los

1.3 Tecnologías disruptivas

Los problemas y retos que se quieren solucionar si están relacionados con las tecnologías disruptivas ya que se está generando un cambio una innovación para suplir una necesidad, que actualmente existe en el mercado y es la de conocer la información que está en la hoja de vida del contador, es lograr reconocerse dentro del campo de la contabilidad administrativa por un lado, o por otro la contabilidad financiera y así facilitando los procesos de selección de personal en este campo específicamente.

1.4 Análisis del sector económico – Análisis PESTEL

- **POLÍTICO:** En la actualidad el gobierno tiene programas que incentivan y patrocinan los proyectos de tecnología y desarrollo social como lo son los programas de colciencias y la cámara de comercio que financian y apoyan el desarrollo nuevas ideas; de esta manera el sector tecnológico va teniendo crecimiento en todas las zonas del país (*MinCiencias, s.f*). Así mismo, el proyecto se encuentra apoyado en la economía naranja pues se fundamenta en la creación, producción y distribución de un servicio digital que fortalece la generación de nuevas ideas de acuerdo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y tendrá que pagar un 19% sobre facturación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) según la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (Dian) (La república, 2018).
- **ECONÓMICO:** La propuesta se enmarca en el sector comercial mediante la prestación de un servicio, donde existe un crecimiento importante de compañías locales que prestan servicios de contact center y back office como soportes financieros, contables, recursos humanos, ventas, compras y logística, entre otros; por esta razón, *Contadores STM* le apuesta al Magdalena nuevas alianzas corporativas y de calidad que contribuyen con el crecimiento del mercado (*Canalinformatico.net, s.f*). Adicionalmente se considera que las aplicaciones móviles aportan un 5% del Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina siendo este uno de los principales motores del crecimiento económico y el desarrollo social, como lo indica GSMA (Forbes, 2017).

- **SOCIAL:** Actualmente en el mercado existe una alta tendencia por los productos tecnológico, por esto las aplicaciones móviles han tenido una acogida de forma exitosa. La mayoría de personas naturales o empresas suelen utilizar las aplicaciones móviles para solicitar alguna información o almacenamiento de datos, por esta razón el mercado es muy favorable para lanzar una alternativa que solucione los problemas al contratar un servicio de contaduría bien sea administrativa o financiera. Por otra parte, se espera que la aplicación atraiga a personas que laboren o busquen servicios contables de cualquier género, pero mayores de edad según lo solicita el registro ubicados principalmente en el Magdalena.
- **TECNOLÓGICO:** los avances tecnológicos que actualmente ha realizado en torno a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (nTIC) son muy importantes, ya que a través de las aplicaciones móviles se han logrado incentivar a ideas de desarrollo con un alto impacto en la comunidad generando ventajas sostenibles en el mercado. Así mismo, Ramirez (2004), indica que se para generar desarrollo en los avances tecnológicos se debe incorporar a los sistemas concretos de las organizaciones quienes ofrecen nuevas posibilidades para manejar gran cantidad de datos como sucede en este caso, por tanto, el tema fundamental pasa por convertir dichos datos en información valiosa para un mejor manejo empresarial (Ramírez citado por Tene, 2017, pág.13).
- **ECOLÓGICO:** El sector comercial y específicamente el de prestación de servicios como se propone en el presente proyecto, disminuye las problemáticas de cambio climático al aportar significativamente a la disminución de papel y residuos contaminantes en aguas o emisiones que ocasionen efecto invernadero, pues es posible incluir la información en un medio; sin embargo, si representan un consumo energético que podría ser peligroso para el planeta en grandes cantidades (Zona Tech, 2019); y por ello proponemos una aplicación móvil sencilla que ocasiona un mínimo impacto medioambiental.
- **LEGAL:** Las aplicaciones móviles se rigen de acuerdo con la ley 1221 de 2008 del ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones (MinTIC) mediante su plan Vive Digital el cual busca promover y potenciar la creación de negocios a partir del uso de las tecnologías de la información y la comunicación - TIC, colocando especial interés en el desarrollo de aplicaciones móviles, software y contenidos (MinTIC, 2020). Así mismo: *en el diseño de una aplicación móvil o web que utilice datos personales debe aplicarse el concepto de privacidad por defecto, así como el de desarrollo seguro con*

metodologías como OWASP, que ofrece recomendaciones para el desarrollo de aplicaciones, servicios y software de forma segura. (Ambito jurídico, 2018).

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD

Según lo leído a lo largo del desarrollo del presente proyecto, es posible indicar que en el Magdalena no existen aplicaciones móviles focalizadas en contabilidad como se propone. Así pues, existen competencias como bolsas de empleo, páginas web y aplicaciones móviles que ofertan gran variedad de cursos y apoyos para sus registrados; sin embargo, son plataformas que, a pesar de ofrecer este servicio, muy pocos se ven realmente beneficiados por acceder a los mismos y no logran sentirse satisfechos.

¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?

En el Magdalena, es posible indicar que existen los siguientes retos, oportunidades, problemas o necesidades:

1. una oportunidad que se escoge es la de la falta de una aplicación que reúna los perfiles de personas que deseen ingresar al mundo laboral contable.
2. Existe una dificultad a la hora de buscar trabajo para contadores y en la búsqueda de excelentes perfiles en el área contable bien sea administrativo o financiero junto con ofertas educativas de calidad en el departamento.
3. Existe la necesidad de personas naturales en saber diligenciar formatos bancarios o de cualquier índole sin contar con asesoría profesional.

<i>CRITERIO</i>	<i>PROBLEMA</i> <i>1</i>	<i>PROBLEMA</i> <i>2</i>	<i>PROBLEMA</i> <i>3</i>
Conocimiento o experiencia	4	5	2
Asesoramiento de un experto (si se requiere, lo tenemos?)	1	5	3
Alcance (Técnico ¿Tenemos las herramientas?, ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿Tenemos acceso a información/datos/cifras, ¿Puedo darle alguna solución?)	2	5	3
Tiempo (Posible solución)	Idea nueva	Idea nueva	Idea nueva
Costos (Posible solución)	Idea nueva	Idea nueva	Idea nueva

Impacto trascendental? ¿Es un desafío para ustedes? ¿Representa	4	5	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	3	5	3
TOTAL	14	25	16

TABLA 1. Reconocimiento del problema. Autoría Docente Ángela María Casanova.

Obtuvo mayor puntuación el reto número 2 con 25 puntos: “*Existe una dificultad a la hora de buscar trabajo para contadores y en la búsqueda de excelentes perfiles en el área contable bien sea administrativo o financiero*”

2.1 Desarrollo del problema

Desarrollar una propuesta de emprendimiento que agilice la búsqueda de recursos humanos y oferta educativa en el área contable y la presentación de perfiles divididos entre conocimientos administrativos o financieros para residentes del Magdalena a través de una aplicación móvil denominada *Contadores STM*.

2.1.1 Árbol de problemas

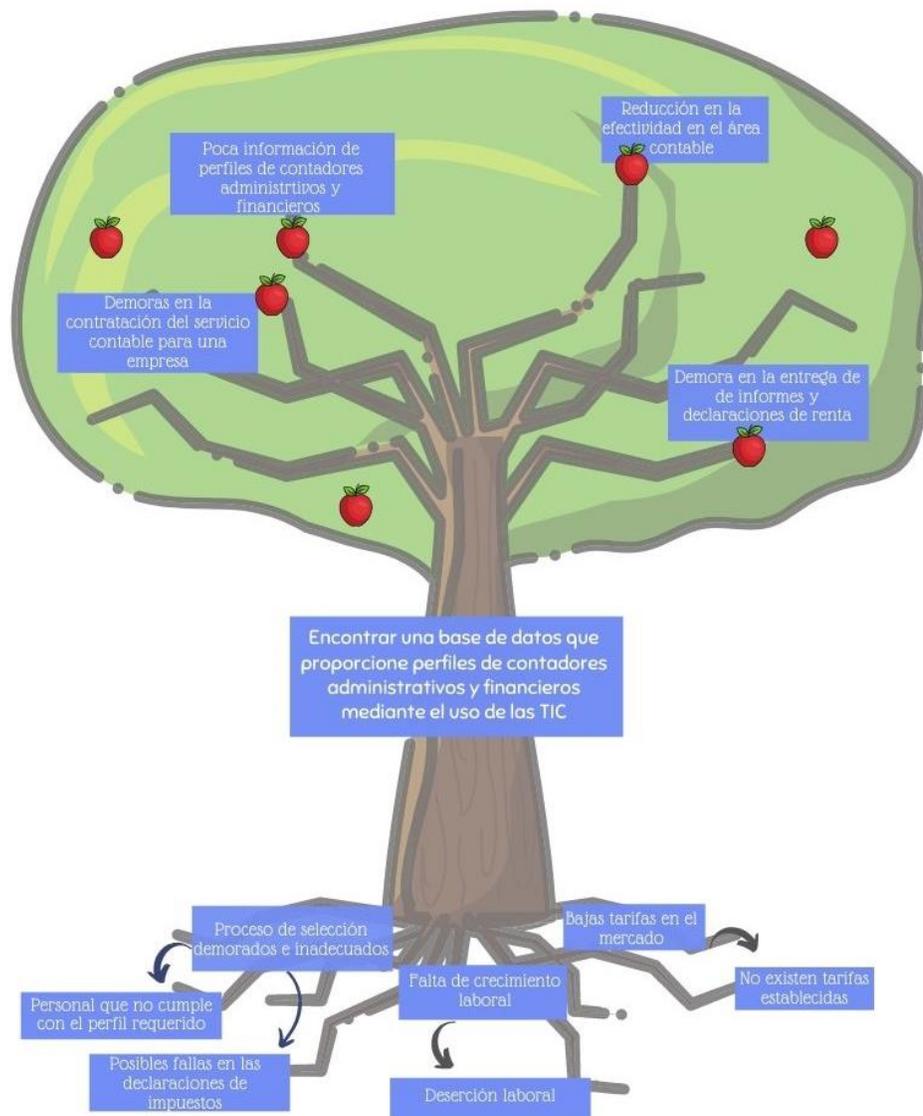


Ilustración 1. Árbol de problemas. Autoría propia.

Pregunta problema: *¿Cómo hacer una base de datos que proporcione perfiles de contadores administrativo y financieros junto a una oferta educativa contable utilizando las TIC?*

2.1.2 Árbol de Objetivos

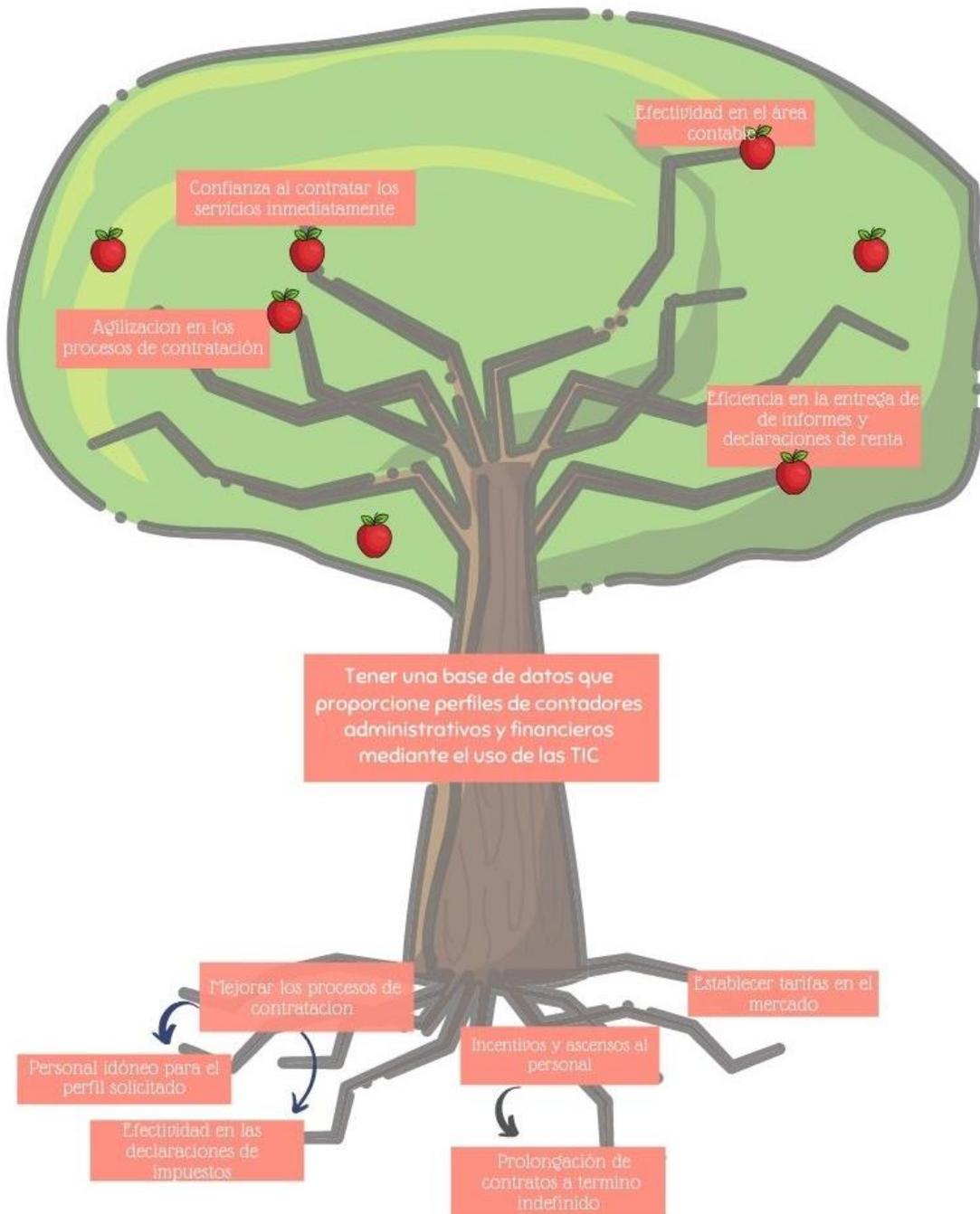


Ilustración 2. Árbol de Objetivos. Autoría propia.

3. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

¿Cómo hacer una base de datos que proporcione perfiles de contadores administrativo y financieros mediante el uso de las TIC?.

Gracias al método Lluvia de ideas, es posible mencionar las siguientes alternativas dadas por los integrantes del grupo:

- Dispositivo inalámbrico parecido a un disco duro con la información contenida de hojas de vida.
- Página web para postular hojas de vida.
- Aplicación móvil para Smartphone que permita diferenciar los contadores especializados en el área administrativa y financiera.
- Software de apoyo en talento humano específico en cada área.
- Blog donde interactúen quienes buscan empleo y quienes buscan servicios contables.

Así pues, posterior a una discusión de las diferentes ideas de negocio sugeridas, continuamos a escoger solo una gracias a sus facilidades de manejo y accesibilidad para los clientes, además del apoyo de valor compartido y posibilidades de crecimiento y demás cualidades que la hacían única e innovadora, escogimos la idea “Aplicación móvil para Smartphone que permita diferenciar los contadores especializados en el área administrativa y financiera”. En este sentido, podemos indicar que nuestra idea gira en torno a un servicio comercial de forma virtual específicamente para personas que laboren como contadores y para aquellos clientes que busquen servicios contables. Esta idea de negocio nos genera ingresos ya que la esperamos vender en *Google Play* y *App Store* y en plataformas de descargas de aplicaciones móviles, nos entusiasma y es legal y éticamente permitida.

3.1 Autoevaluación

INTERES /DISPOSICION AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
	(F)				(V)
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
No me incomoda decirle a otros que realizo esta actividad	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicarle el tiempo que sea necesario para desarrollar la idea de negocio	1	2	3	4	5
considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:	0	0	0	2	2

TABLA 2. Coordinación del servicio de Atención al Emprendedor. Autoría Jonathan Moreno.

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	X	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	0	X	3	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 4:	2	X	4	=	8
Total de afirmaciones valoradas en 5:	2	X	5	=	10

PUNTAJE
TOTAL= 18

TABLA 3. Autoevaluación. Autoría Jonathan Moreno

Interpretación del puntaje: Tiene una idea de negocio que le interesa realmente. Continúe analizándola.

3.2 Estructura de la idea

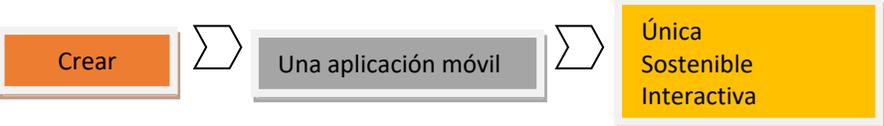
¿Cuál es el producto o servicio?	Servicio comercial: Base de datos recopilada virtualmente mediante una aplicación móvil para Smartphone que permita diferenciar los contadores especializados en el área administrativa y financiera
¿Quién es el cliente potencial?	Clientes registrados que deseen buscar servicios de contabilidad bien sea en el área administrativa o financiera como empresas o personas naturales y contadores con y sin experiencia en búsqueda de empleo y ofertas educativas de calidad.
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer la necesidad de crear una aplicación móvil que permita la búsqueda de contadores en el área financiera o administrativa junto con información educativa de calidad no existe en el mercado.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Además de lo mencionado en torno al registro de clientes en la aplicación, acceso a subir archivos en PDF de las hojas de vida o por medio del aplicativo, se podrá diseñar dos pestañas que diferenciaran aquellos contadores especializados en el área administrativa y en el área financiera. Así mismo, hay una sección para postular la hoja de vida a empresas que requieran servicios de contabilidad. Cuenta con una sección innovadora donde se incluirá información actualizada de cursos, talleres y educación formal y no formal para contadores y un chat que permite la conexión entre clientes para acordar

	entrevistas, documentación o procesos de selección.
¿Por qué preferirían?	Es una aplicación única ya que muchos contadores se mueven desde la voz a voz y otros no tienen la posibilidad de ingresar al mundo laboral. Así mismo, especifica la especialidad del contador (administrativo o financiero) y da información de interés a la comunidad de contadores del Magdalena.

TABLA 4. Estructura de la idea. Autoría Propia

3.3 Idea de negocio estructurada

¿Cómo podemos...



Para que los...

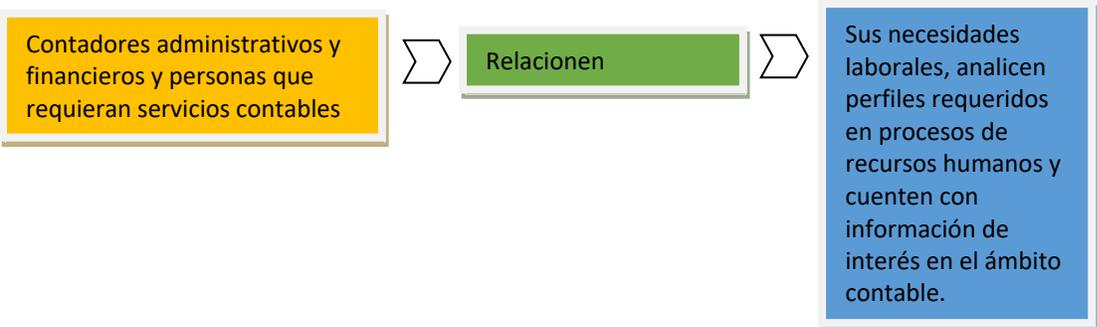


Gráfico 1. Idea de negocio estructurada. Autoría propia.

4. INNOVACION

4.1. Alternativas de negocio

- Las alianzas estratégicas son demasiado importantes para lograr alcanzar el éxito en la publicidad de la aplicación web y su funcionamiento básico ya que se venderá a *Google Play* y *App Store*, tiendas de aplicaciones móviles para sistemas operativos Android y Apple respectivamente. Esto permite generar ganancias desde la descarga de la aplicación. Adicionalmente, se propone realizar alianzas con entidades publicitarias que podrán emitir sus mensajes durante el uso de la aplicación por parte de los clientes, generando mas ingresos económicos a la empresa.

- La innovación de servicios: La plataforma permite subir hojas de vida y dejar solicitud de búsqueda de servicios contables divididas entre las áreas administrativas y la financiera. Así mismo, permite la comunicación entre ellos por medio de un chat virtual y dispone de un calendario para agendar citas necesarias durante el proceso de selección. Por otra parte, cuenta con una sección de información educativa de interés para los contadores los cuales podrán ser certificados y les ayudarán a acceder a más beneficios de la plataforma.

- Los canales de comunicación y distribución de la aplicación móvil no solo se limitan a *Google Play* y *App Store*, también se harán estrategias virtuales de publicidad por redes sociales, medios de comunicación alternativos y por medio de revistas y periódicos universitarios tanto virtuales como físicos.

- Con el fin de incorporar nuevas estrategias sostenibles en la idea de negocio, es posible mencionar que en simultáneo puede añadirse un espacio que genere un impacto social positivo por medio de la donación de becas y medias becas semestrales para estudios de contabilidad y especializaciones, recursos generados a través de un porcentaje del 5% de ganancias tras la descarga de cada aplicación móvil realizada por cada uno de los clientes. Asimismo, se pretende hacer el cobro económico a empresas publicitarias que deseen emitir mensajes de máximo 20 segundos por un valor de \$100.000 cada emisión.

4.2 Análisis a la competencia

En el mercado actual los principales competidores directos son las páginas web y actuales aplicaciones web que anuncian ofertas laborales contables, como lo son CompuTrabajo, el empleo, trabajo.com entre otros.

El competidor más fuerte que hay en el mercado actualmente es computrabajo.com ya que actualmente es un portal de ofertas laborales que está bien posesionado en el mercado y logra acaparar ofertas de varios sectores de la economía y cuenta con años de experiencia en el

mercado, utilizando diferentes tipos de estrategia como lo son la publicación gratuita en sus portales logrando llegar a un mercado más amplio de personas, pero a pesar de tener una página web bien estructurada, este portal solo da la opción de la publicación de la oferta laboral y envío de hoja de vida del postulante; cuenta como desventaja, la publicación directa o comentario de los trabajos realizados con antelación a la postulación de una oferta laboral.

Por otra parte, es posible mencionar que existen unas pocas bolsas de empleos en el Magdalena, pero rara vez buscan personal contable a través de sus publicaciones en páginas como Facebook, o paginas propias de la empresa.

4.3. Conclusiones

Teniendo en cuenta lo anteriormente mencionado, es posible indicar que este proyecto innova desde la población en específico a la que se desea llegar (contadores administrativos y financieros) e incluso sobrepasa lo ideado por la competencia, pues esta propuesta agrega servicios adicionales como lo son un chat online que permite la interconexión entre el usuario que busca empleo y aquel que lo solicita, permitiendo mejorar los canales de comunicación entre ellos y agilizando los procesos de selección, y un calendario que permite agendar citas necesarias durante el proceso de admisión ancladas con el calendario de Google.

Así mismo, Computrabajo labora a nivel nacional y no cuenta con información específica y de calidad para el Magdalena, por ello, ofrecemos un servicio comercial que permite un manejo sencillo de la información y un peso bajo al momento de ser instalada.

4.4 Idea más prometedora e innovadora

En este sentido, la idea más prometedora es la generación de una aplicación móvil para sistema Android (ya que se buscan alianzas con *Google Play* y *App Store*) que sirva como base de datos facilitando los perfiles de contadores administrativos y financieros en el Magdalena. Así mismo, se propone mejorar los canales de comunicación donde se difundirá mayor publicidad.

5. FUERZAS DE LA INDUSTRIA

5.1 Contextualización de la empresa

Aplicación móvil *Contadores STM*, la población aproximada del Magdalena cuenta con 1'326.341 habitantes según proyecciones de población realizadas por el DANE (2018).

5.2 Análisis de la demanda

- INFLUENCIAS INTERNAS: En el ámbito cognoscitivo es posible mencionar que la aplicación móvil enuncia la importancia de generar recuerdos positivos y fiables mediante el uso de la aplicación; así mismo, al usarla es posible que el usuario se remonte a sus primeras búsquedas de empleo en su área de conocimiento por diferentes páginas web y aplicaciones; sin embargo, ninguna permite interacción con los **clientes** como Contadores STM. Así mismo, es posible mencionar que nuestros **clientes** preferirán utilizar nuestra plataforma ya que aparte de ser más dinámica, proporciona gran variedad de información pertinente para contadores. Es posible que los individuos se acercan a la aplicación pues su intención es buscar empleo o servicios contables y espera generar amplia demanda y oferta de servicios para generar más compras de la aplicación y fidelizar cliente que han estado satisfechos y recomiendan la aplicación.

- INFLUENCIAS EXTERNAS: Los seres humanos necesitamos relacionarnos entre nosotros y la aplicación móvil permite movilizarse ante contadores bien sean administrativos o financieros. Esta postulada a cualquier nivel socio-económico en el Magdalena pues se postula de forma abierta y se busca que genere soluciones de empleo y educación.

En torno al tamaño del mercado es posible indicar que:

- Mercado total: Magdalena cuenta con 1'326.341 habitantes según proyecciones de población realizadas por el DANE (2018).
- Tamaño de mercado: Solo mayores de edad (Mayores de 18 años).
- Mercado potencial: Mostrarían interés e intención de compra aquellas personas que buscan servicios contables y aquellas que buscan empleo.
- Mercado disponible: Los **clientes** cuentan con ingresos económicos para poder comprar la aplicación y acceso para los canales de distribución.
- Mercado disponible calificado: Los **clientes** requieren de esta aplicación pues acobija su necesidad.
- Mercado neto: Clientes que ingresen a la aplicación. Contadores administrativos y financieros.
- Mercado penetrado: Aun no se ha lanzado la aplicación a los **clientes**.

5.3 Análisis de la oferta

En primera medida, es importante aclarar que no existe una aplicación móvil o web con las características exactas como las estamos manejando; sin embargo, es posible mencionar aplicaciones que aporten a la búsqueda de empleo, pero no son específicas del Magdalena. Así pues, el competidor más fuerte que hay en torno a bolsas de empleo online en cualquier ámbito mediante página web y aplicación móvil es *Computrabajo*, empresa que cuenta con presencia en 19 países y líder en 10 países tras ser fundada en 1999 en Escocia - Edimburgo. Esta empresa online cuenta con estrategias fuertes en temas de publicidad, marketing y manejan publicaciones gratuitas y manejan un dominio web específico para la empresa. Su plataforma permite registrar clientes bien sean buscadores de oferta laborales o empresas en búsqueda de recursos humanos; así mismo, la plataforma cuenta con pestañas donde es posible registrarse como persona natural, reclutadores o empresas; así mismo, dispone de una sección de cursos en diversas áreas del conocimiento y es posible buscar el cargo o área profesional de interés y lugar en específico. A diferencia de Computrabajo, ofrecemos la posibilidad de abrir un chat online y un calendario además de ofrecer focalizada mente nuestro servicio. Otras empresas que se manejan a través de aplicaciones móviles es OCC Mundial, Trovit o *empleo.com*; sin embargo, en el Magdalena son aplicaciones poco conocidas o inaccesibles por lo complejo de sus plataformas. Adicionalmente es posible mencionar la red *LinkedIn*, una aplicación móvil que además permite hacer networking, una nueva estrategia de marketing que busca dejar aptitudes en post, contactar con personas de otras empresas y a encontrar el trabajo deseado.

Por otra parte, es importante mencionar que en el área contable existen aplicaciones móviles como *Simulador Técnica Contable*, *Registro Contable*, *Curso de Contabilidad*, *Goodbudget* o *Diccionario de Finanzas*; aplicaciones que permiten agilizar los servicios contables, pero no cuentan con certificación de funcionarios activos si es requerido para ciertos trámites administrativos y financieros y ninguna específicamente los ofrece o da experiencias diferentes durante de su uso.

Con respecto a bienes sustitutos, se encuentran superficies web como bolsas de empleo y empresas temporales que ayudan en la búsqueda de empleo, sin embargo, debido a las calamidades contraídas tras la pandemia, es posible indicar que son servicios que no se están solicitando presencialmente.

Como barreras de acceso los requisitos gubernamentales y legales pues aún están en construcción para su funcionamiento. Así mismo, presentamos barreras competitivas y esperamos tener gran visibilidad por lo que la ubicación favorable la acogemos desde las tiendas de aplicaciones *App store* y *Google Play*.

Finalmente es posible indicar que se espera mantener una actualización inmediata y constante, de fácil manejo y poco peso para un teléfono móvil. Consideramos que no existen amenazas inminentes entrantes al sector.

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	PRECIO	SERVICIO (VENTAJA COMPETITIVA)	UBICACIÓN
COMPUTRABAJO	Bolsa virtual de empleo.	Descarga gratuita	Posicionamiento a nivel Latinoamérica. Altos niveles de acogida en clientes .	Página web y aplicación móvil. Excelente posicionamiento a nivel Latinoamérica.
LINKEDIN	Bolsa virtual de empleo y red social	Descarga gratuita	Permite hacer conexiones entre clientes , concretar negocios, hacer networking.	Página web y aplicación móvil
EL EMPLEO	Bolsa virtual de empleo	Descarga gratuita	Alianzas con grandes empresas. Alianzas con entidades gubernamentales	Página web y aplicación móvil

TABLA 5. Análisis de oferta. Autoría Propia

5.4 Análisis de la comercialización

En el caso de Computrabajo una bolsa de empleo virtual, La Republica (2018) indica que su principal diferencia es que puede conectarse con grandes empresas y ofrece una amplia oferta en gran variedad de empleos; su descarga es gratuita. Por otra parte, El empleo ofrece plataformas similares a otras bolsas de empleo, pero cuenta con una sección de El empleo VIP, la cual consiste en una suscripción que permite obtener más opciones frente a la versión gratuita además de la realización de una prueba de conducta necesaria durante el proceso de contratación. Así mismo, LinkedIn ofrece una plataforma un poco más interactiva al permitir interconexión entre usuarios y hacer networking. Estas plataformas son de descarga gratuita pero requieren de un pago adicional para lograr acceder a espacios que desde la gratuidad no es posible.

5.5 Análisis de los proveedores

Teniendo en cuenta características importantes a la hora de escoger un proveedor, es necesario tener en cuenta su experiencia, reputación y alta trayectoria en el mercado móvil, el tamaño de la empresa debe y sus facilidades de pago, además de contar con una excelente relación calidad-precio y rapidez de entrega, es posible mencionar que para desarrollar *Contadores STM* sería necesario tener los siguientes proveedores:

- Internet.

- Servicios del operador *Google Play* y *App Store*.
- Empresas adscritas al servicio.
- Servicios de aplicación a través de un software.

Ahora bien, el canal de distribución que se aplica para este proyecto es el método corto, donde el fabricante (Contadores STM) le envía su producto a un mayorista y este a su vez lo comercializa. Como se ha evidenciado anteriormente, se propone un diseño final de la aplicación y al finalizar es enviado a la *App store* y *Google Play* para ser distribuido en el mercado de las aplicaciones móviles.

En este sentido, las aplicaciones móviles que se encuentran en el mercado se encuentran en servicios de operador como la *App store* y *Google Play* y requieren de una red de internet o datos móviles para lograr su funcionamiento normal. Así mismo, es posible mencionar que se requiere de un servicio de aplicación a través de un software el cual ofrece servicios de computación, apoyo técnico 24 horas en cualquier momento del día y el año, seguridad física y electrónica con constante soporte.

6. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

6.1 Bondades del producto

- Apoya en la búsqueda de empleo digno
- Apoya la búsqueda de recursos humanos
- Apoya procesos de contratación
- Cuenta con información clara y viable
- Plataforma de uso sencillo
- Descarga económica asequible
- Donación de becas y medias becas semestrales para estudios de contabilidad y especializaciones
- Chat online
- Información de capacitaciones permanentes
- Registro exclusivo de clientes
- Demo gratuito por 10 días

6.2 Cliente Ideal

a. ¿En donde encuentra personas similares a su cliente ideal?: Mis clientes ideales pueden ser personas o empresas ya que es una plataforma móvil que permitirá la interconexión entre ellos dos. En primera medida, mis clientes B2C (personas), se ubican en el Magdalena – Colombia, y los clientes B2B (empresas), geográficamente también se ubican en el Magdalena. Puede ser cualquier empresa del sector comercial y no es relevante su género ni estrato socioeconómico.

b. ¿Qué valores destacan a su cliente ideal?:

- Son clientes que buscan ofertas educativas
- No necesariamente buscan productos tangibles
- Clientes con actitud financiera y en búsqueda de soluciones rápidas
- Pueden ser micro-empresas o empresas en grandes superficies
- En búsqueda de mayor capacidad en recursos humanos

c. ¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?

Por una parte, consideramos que son clientes que se desarrollan en el ámbito financiero, específicamente en la contabilidad. Muchos de ellos se encuentran en constante búsqueda de ofertas educativas que ofrece la página y en búsqueda de ofertas laborales a las cuales pueden inscribirse. Así mismo, encontramos las grandes empresas o empresas de menor tamaño las cuales pueden ser mayoristas, inversionistas o empresarios de a pie que buscan soluciones con la aplicación móvil.

d. ¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?.

En primera medida suplir la necesidad de búsqueda optima de empleo apoyada mediante la aplicación móvil; por otra parte, es necesario estar en constante actualización de las ofertas educativa que se lograrán distribuir por este medio.

6.3 Las bondades en mi cliente ideal

Como se menciona anteriormente, la aplicación móvil apoya en la búsqueda de empleo digno, apoya la búsqueda de recursos humanos y apoya en los diferentes procesos de contratación cuando es requerido. Esto permite solucionar en primera medida la necesidad que requieren los clientes inmediatamente. Así mismo, si focalizamos la importancia de las donaciones de becas y medias becas semestrales para estudios de contabilidad y especializaciones, junto con la divulgación de información de cursos de interés en el área contable, permitirá que los clientes se fidelicen con la aplicación y encuentren mejores resultados en sus ingresos. Proporciona un demo gratuito por 10 días le cual brindará más confianza al cliente del continuar con la aplicación, invertir y acceder de los servicios que ofrece la misma desde una plataforma fácil, clara y viable.

A. Tome nota de los otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.

La competencia directa es Computrabajo, el empleo y linkelin. Plataformas móviles, así como bolsas de empleo físicas en el Magdalena.

B. Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo.

Magdalena cuenta con 1'326.341 habitantes según proyecciones de población realizadas por el DANE (2018). Se espera que un 48% de ellos sean mayores de edad y cualquiera de ellos puede requerir nuestro servicio (DANE. 2018)

C. Cuantas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo.

Muchas empresas pueden suplir la necesidad que tengo con un producto similar; sin embargo, las ventajas competitivas a las que se enfrentan pueden no alcanzarlas. Todos los mayores de edad anteriormente mencionados pueden suplir sus necesidades utilizando otras formas de acceder al servicio, pero se busca fidelizar al cliente y mostrarle constantemente los beneficios que tiene al acceder al mismo.

D. Cuantas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto

Todas las personas mayores de edad y negocios presentan alto potencial de adquirir mi servicio, pero mayoritariamente aquellas que cuenten con actividad económica o deseen hacer procesos de contabilidad en su economía personal.

E. Cuantas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto

Todas las personas mayores de edad y negocios en el Magdalena podrán suplir sus necesidades inmediatas por medio del uso de la aplicación móvil *Contadores STM*.

6.4. Buyer persona

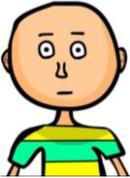
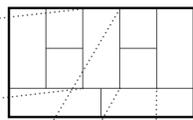
INSERTA UNA FOTO DEL CLIENTE	MIEDOS, FRUSTRACIONES Y ANSIEDADES.	DESEA, NECESITA, ANHELA Y SUEÑA
	<p>Invertir en una aplicación móvil que ofrece un servicio y que no sea el mejor o que no supla su necesidad de buscar empleo u ofertas educativas.</p>	<p>Desea encontrar empleo a través del ingreso de sus datos en una plataforma móvil. Requiere de información sobre ofertas educativas en el área contable.</p>
DEMOGRÁFICOS Y GEOGRÁFICOS	¿QUÉ ESTÁN TRATANDO DE HACER Y PORQUÉ ES IMPORTANTE PARA ELLOS?	¿CÓMO ALCANZAN ESAS METAS HOY? ¿HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO?
<p>Persona natural que busca empleo a través de la aplicación y ofrece sus servicios desde sus conocimientos en la parte contable administrativa o financiera respectivamente.</p>	<p>La aplicación móvil les permite buscar empleo, facilitar las contrataciones al momento de ser admitidos ya sea por una persona natural o para una empresa y es importante para ellos por que les genera ingresos económicos. Aparte de su interés por la búsqueda de ofertas educativas que les ayude a alimentar su conocimiento.</p>	<p>En este momento nos falta un desarrollador de software para darle inicio al desarrollo de la aplicación y aun estamos en la recolección económica para su lanzamiento.</p>
FRASES QUE MEJOR DESCRIBEN SUS EXPERIENCIAS	<p>Experiencia y conocimiento son las bases del éxito</p>	
¿EXISTEN OTROS FACTORES QUE DEBERÍAMOS TENER EN CUENTA?	<p>Las personas naturales que acceden a descargar la aplicación podrán disminuir sus miedos e inseguridades anteriormente mencionadas por medio de la descarga de un demo gratuito por 10 días que permitirá al próximo cliente afianzar su uso.</p>	

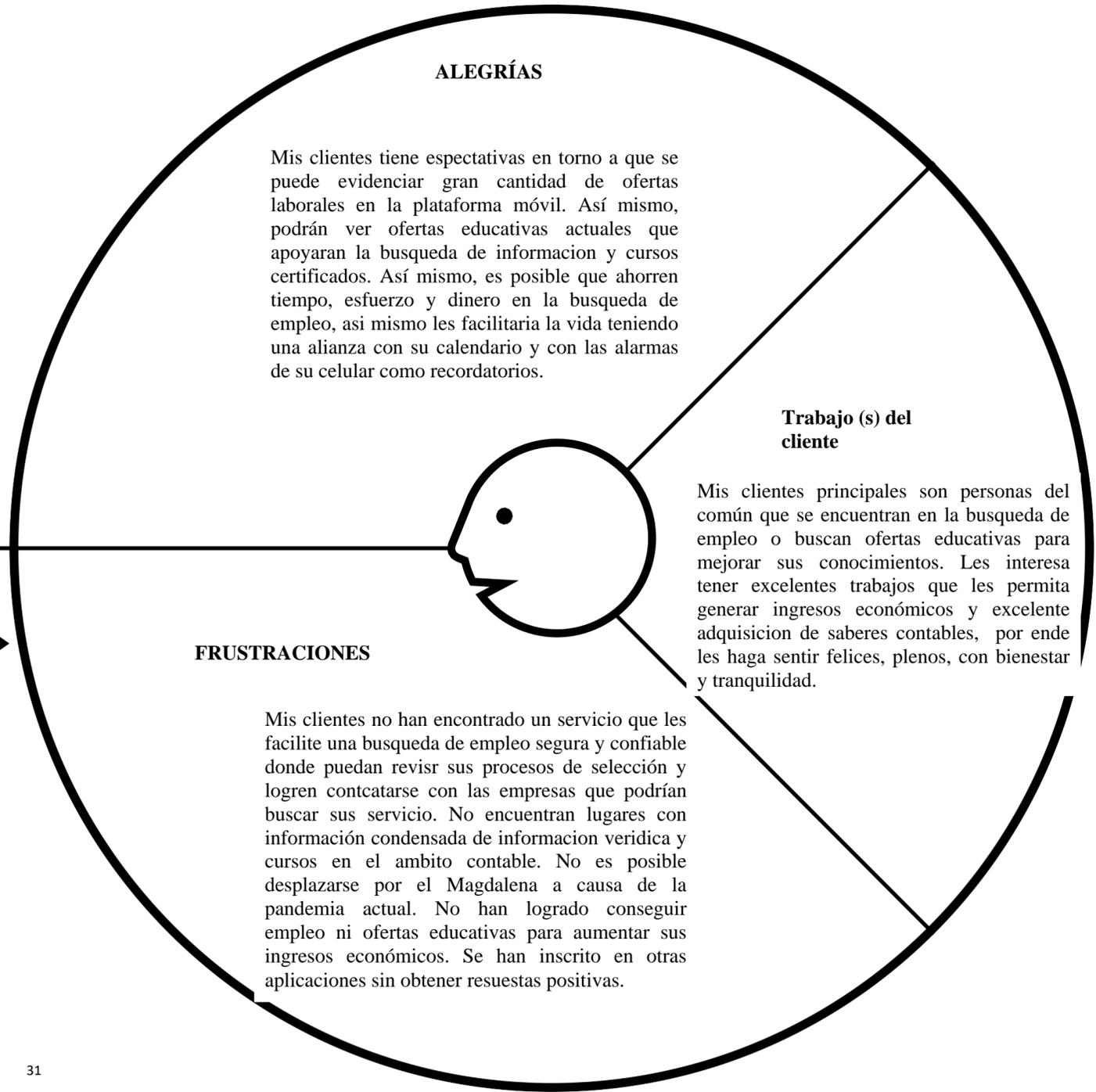
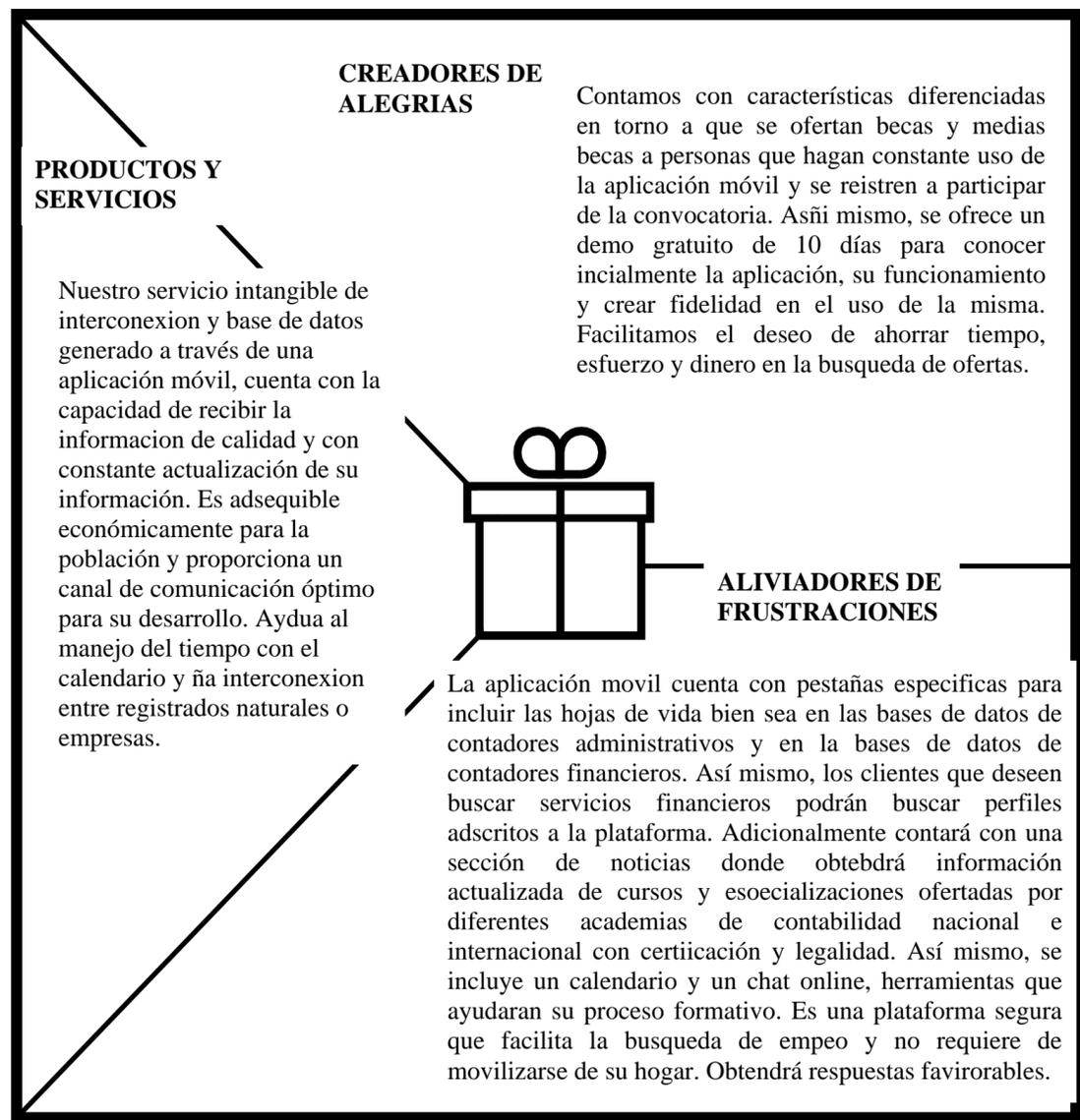
TABLA 6. Buyer persona. Autoría Propia

7.PROPUESTA DE VALOR

Propuesta de valor



Segmento de mercado



- PROPUESTA DE VALOR



Contadores STM es una aplicación móvil que proporciona soluciones a la comunidad del Magdalena dedicada a la contabilidad y aquellos que requieran de estos servicios llegando a lugares no pensados y contactando personas de cada rincón del departamento, eliminando el estrés de la búsqueda de empleo e implementando una variedad de alternativas que apoyaran sus saberes en el campo.

Contadores STM es una plataforma que garantizará la búsqueda efectiva de servicios contables, empleo y ofertas educativas para contadores del Magdalena.

-Cómo lo hacemos?

Los canales de comunicación de la aplicación móvil inician con alianzas con *Google Play* y *App Store*, también se harán estrategias virtuales de publicidad por redes sociales, medios de comunicación alternativos y por medio de revistas y periódicos universitarios tanto virtuales como físicos.

Portafolio de productos

CLIENTES



CONTADORES



**OFERTAS
LABORALES**



**OFERTAS
EDUCATIVAS**

8. DISEÑO DEL PRODUCTO

8.1 Ficha Técnica

Nombre del producto o servicio	Aplicación móvil <i>Contadores STM</i>
Composición del producto (materia primas, líneas de servicio o portafolio)	El servicio de interconexión y base de datos se prestará a través de la aplicación móvil como: - Servicio para estudiantes de contabilidad - Servicios empresariales en el entorno contable.
Normas de calidad	Es posible evaluar sobre el producto el software desarrollado, su modelo de calidad, usabilidad y seguridad de la información.
Presentaciones comerciales/Combos o paquetes especiales	La aplicación móvil se descarga a través de <i>Google Play o App Store</i> . Se descarga como única aplicación en un demo gratuito por 10 días inicialmente, pero ofrece la descarga con inscripción paga después de este periodo de tiempo. Así mismo, ingresando a la plataforma se permitirá tener una conexión vía chat y para apoyar el proceso de contratación.
Tipo de empaque ó embalaje /canal de información.	-Canales virtuales a través de redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter y tik tok. Publicidad por medio de la Tv en canales departamentales. - <i>Google Play y App Store</i> apoyaran en su difusión. - Se harán estrategias virtuales de publicidad por medios de comunicación alternativos y por medio de revistas y periódicos universitarios de índole contable tanto virtuales como físicos.
Material de empaque/ publicidad, brochure.	Se ofrece un servicio de base de datos y búsqueda de empleo entre personas naturales y empresas especialmente en tiempos de pandemia. Ofrece pestañas específicas para contadores, ofertas laborales y ofertas educativas con el fin de hacerla más fácil de direccionar y finalmente se espera hacerle publicidad por medio de aplicaciones que venden otras aplicaciones como <i>Google Play o App Store.</i> , canales alternativos de medios de comunicación y redes sociales.

Condiciones de conservación	Alta demanda, rating esperado, ventas y ganancias evidentes.
Vida útil estimada / garantía	No requiere garantía; la aplicación móvil si llega a dejar de funcionar se podrá eliminar del celular y descargarla nuevamente. El personal que maneja el software está conectado 24 horas los 7 días a la semana para suplir cualquier daño en la plataforma.
Porción recomendada /recomendaciones por tipo de cliente.	La aplicación es para cualquier persona que desee hacer intercambio de saberes. Se recomienda hacer citas con quien se desee contactar para agendar el tiempo necesario para tomar la clase.
ELABORÓ: Kevin Rodríguez	
REVISÓ:	
APROBÓ:	

TABLA 7. Ficha técnica. Autoría Propia

8.2 Ciclo de vida

8.2.1 DEFINICION ESTRATEGICA

En la actualidad busca la protección desde todos los ángulos de la propiedad intelectual; se protege el código y la infraestructura del software por medio del derecho de autor; se registran marcas que les permitan identificar productos y servicios y distinguirse de sus competidores. Por último, se busca proteger la funcionalidad de la aplicación por medio del derecho de patentes, tal y como se procederá a explicar en el acápite posterior., tal como indica Rodríguez Gómez A. E. y Rojas Rosario H. A. (2018. Pág. 117).

Ahora bien, con respecto a la propiedad intelectual que se debe registrar una aplicación móvil se relaciona con el artículo 134 de la Decisión 486 del 14 de septiembre del 2000 emanada por la Comisión de la Comunidad Andina, quienes indican que una marca se encuentra definida como cualquier signo que sea apto para distinguir productos o servicios en el mercado”, refiriéndose en primera medida al logotipo. Así mismo, la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) en los artículos 135 y 136 habla sobre la distintividad (perceptibilidad) y la susceptibilidad de la representación gráfica (Rodríguez Gómez A. E. y Rojas Rosario H. A, 2018, pág 120)

Desde una perspectiva de derechos de autor en la recepción de hojas de vida y la protección de los software creados para su desarrollo se basan en la normatividad Colombia que obliga a tener presente la Ley 23 de 28 de enero 1982 "Sobre derechos de autor", junto con sus respectivas modificaciones y reglamentaciones, así como la Decisión 351 de 1993, la cual constituye el régimen común que sobre esta materia comparten los países miembros de la Comunidad Andina Naciones y a nivel de la Comunidad Andina de Naciones, la Decisión andina 351 de 1993 estableció un capítulo completo (capítulo VIII) para la regulación de los

programas de computador, frente a los cuales se puede decir que son aplicables a las aplicaciones móviles (Rodríguez Gómez A. E. y Rojas Rosario H. A, 2018, pág 123)

Finalmente, para lograr patentar una aplicación móvil desde software específicamente, es necesario cumplir el artículo 14 de la Decisión 486 de 2000: Producto o Procedimiento y no debe ser una excepción de las relacionadas en el artículo 15 de la Decisión 486 de 2000 (Rodríguez Gómez A. E. y Rojas Rosario H. A, 2018, pág 130)

8.2.2 DISEÑO DE CONCEPTO

Los materiales y maquinaria que requiere para la elaboración de la aplicación móvil son el software operativo 24 horas y markets para lograr publicar las aplicaciones, diseñadores de aplicaciones móviles, Alianzas con tiendas de aplicaciones, computadora, permisos, licencias y condiciones de uso emitidos por el MinTIC. Derechos propios y de terceros. Información acerca de la aplicación móvil y cookies y diligenciar el formato “*Solicitud de Inscripción de Soporte Lógico o Software*” emitido por la Dirección Nacional de Derechos de Autor. Morfológicamente se puede indicar que se requiere descargar en el teléfono celular desde una tienda de aplicaciones móviles contando con un tamaño de descarga de 15.89 MB

8.2.3 DISEÑO EN DETALLE





Gráfico 2. Diagrama de Bloques. Autoría propia.

DIAGRAMAR CADENA DE DISTRIBUCION



Gráfico 3. Diagrama de cadena de distribución. Autoría propia

COSTOS DE PRODUCCION Y PRECIO DE VENTA

8.2.4 VALIDACION Y VERIFICACION

- Producir una aplicación creada para contadores y personas que requieran servicios contables
- Presenta un diseño sencillo y dinámico
- El registro de usuarios cumple con las políticas de privacidad requeridas
- La base de datos está en constante actualización
- Se postulan ofertas educativas de interés para la comunidad contable
- Las empresas han encontrado personal especializado en el área de contabilidad administrativa y financiera
- Ayuda a las personas y empresas a contactarse entre sí por el chat online
- Se hace uso del calendario propuesta para agendar citas en el proceso.
- Se logra dar una media beca y una beca a largo plazo para dos de los clientes
- Aplicación con alta demanda en el Magdalena

8.2.5 PRODUCCION

LOGOTIPO:



EMPAQUE Y ETIQUETA DEL PRODUCTO - BROCHURE

Se ofrece un servicio de base de datos y búsqueda de empleo entre personas naturales y empresas especialmente en tiempos de pandemia. Ofrece pestañas específicas para contadores, ofertas laborales y ofertas educativas con el fin de hacerla más fácil de direccionar.

CONTADORES STM
ESTABLECIMIENTO

CONTADORES STM

Esta herramienta busca agilizar los procesos de selección de personal en el área contable, permitiendo de esta manera ver la hoja de vida de personas con experiencia o sin experiencia en algún área contable bien sea financiera o administrativa

Contiene las siguientes herramientas

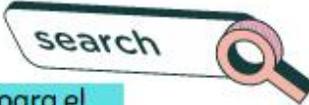
- CONTADORES
- EMPRESAS
- OFERTAS ACADÉMICAS
- OFERTAS LABORALES
- CHAT EN LÍNEA
- CALENDARIO

ES UNA PLATAFORMA QUE GARANTIZARÁ LA BÚSQUEDA EFECTIVA DE SERVICIOS CONTABLES, EMPLEO Y OFERTAS EDUCATIVAS PARA CONTADORES DEL MAGDALENA



CONTADORES STM

ES UNA PLATAFORMA QUE GARANTIZARÁ LA BÚSQUEDA EFECTIVA DE SERVICIOS CONTABLES, EMPLEO Y OFERTAS EDUCATIVAS PARA CONTADORES DEL MAGDALENA



CONTADORES

Pestaña para el registro de contadores y sus perfiles



EMPRESAS

Pestaña para el registro de empresas y registro de nuevas ofertas laborales



OFERTAS ACADÉMICAS

Pestaña para encontrar cursos y especializaciones

Base general de ofertas laborales

OFERTAS LABORALES

Chat online contadores y empresas

CHAT EN LÍNEA



CONTADORES STM

Beneficios

- Demo gratuito por 10 días
- Registro de perfiles y hojas de vida, los empresarios podrán ingresar a tu hoja de vida seleccionando entre contadores administrativos y financieros.
- Presentación de ofertas académicas: cursos, talleres o seminarios enfocados a contadores. Podrás incrementar tus conocimientos.
- Usa la aplicación constantemente, podrás participar de becas y medias becas para fortalecer tus estudios.
- Registra el personal que requieres para tu empresa, el personal que se encuentra aquí es perfecto para apoyarte!

Ilustración 3. Brochure de Contadores STM, Iconos. Autoría propia.

La aplicación móvil presenta una interfaz sencilla la cual cuenta con cinco iconos principales en su página principal.

- Contadores: En esta sección se pueden registrar los contadores administrativos y financieros residentes del Magdalena. En el podrán subir su hoja de vida y cargar los perfiles deseados.
- Empresas: En esta sección es posible registrar empresas que están en la búsqueda de un servicio de contabilidad.
- Ofertas académicas: En este punto, se ofrece una constante actualización de información acerca de cursos y certificaciones de interés para contadores en el departamento del Magdalena.
- Ofertas laborales: Lo consignado en la sección empresas se verá reflejado en este punto para que los contadores logren postularse a las convocatorias de su interés.
- Chat en línea: En este punto es posible chatear entre empresas y contadores para cuadrar procesos necesarios en la contratación del mismo. Además, encontrará una sección “Chatea con nosotros” donde podrá evidenciar contactos con personal de apoyo de la aplicación.

CICLO DEL PRODUCTO

En este sentido, es posible indicar que el presente servicio aún se encuentra en la identificación de la idea y desarrollo de un nuevo producto como lo es la aplicación móvil Contadores STM. En este sentido podemos indicar que se encuentra en la fase de Introducción del producto.

9. PRECIO DE VENTA

Costo unitario de materiales	Programación	\$ 600.000,00
	Software operativo	\$ 600.000,00
	Alianza con google play	\$ 800.000,00
	Alianza con App Store	\$ 800.000,00
	Publicidad	\$ 1.000.000,00
	Lanzamiento	\$ 1.300.000,00
	Computadoras para el desarrollo de software	\$ 4.000.000,00
Costo unitario de mano de obra	Diseñador gráfico	\$ 600.000,00
	Diseñador aplicaciones	\$ 600.000,00
	Diseñador de software de aplicaciones móviles	\$ 600.000,00
	Programador	\$ 600.000,00
Costo unitario de CIF (Costos indirectos de fabricación)	Internet	\$ 600.000,00
COSTO TOTAL UNITARIO		\$ 12.100.000,00

TAB

LA 8. Ficha técnica. Autoría Propia

¿Cuánto voy a vender?

$$PV = \frac{\text{Costo total unitario}}{1 - \% \text{ de utilidad}} = \frac{\$ 12.100.000}{1 - 40\%} = 4'840.000$$

10. PROTOTIPO

10.1 Prototipo de baja complejidad

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Deseamos realizar un prototipo donde se evidencia las diferentes viñetas, enlaces e iconos que lo llevaran a transitar a lo largo de la aplicación móvil. En él se muestran interfaces a las que podrá acceder el cliente desde su individualidad e intereses personales. Entre los iconos representativos podremos ver: Contadores, Empresas, ofertas laborales, ofertas académicas, Chat online. Proponemos un video corto el cual complementa este punto.

CARACTERÍSTICAS DEL PROTOTIPO

Se propone un prototipo de baja complejidad el cual está realizado en cartón y cartulina debido a que no se contaba con más recursos para el mismo. Este será dinámico ya que se podrán mover las diferentes interfaces propuestas para la comprensión del funcionamiento de la aplicación móvil *Contadores STM*.

COMO INTERACTUA EL CLIENTE CON EL PROTOTIPO

Los empresarios del presente proyecto deberán acercarse a cada posible cliente para mostrarle el prototipo realizado y ver sus reacciones al momento de su interacción. El podrá manipularlo moviendo las secciones propuestas por interfaz.

EVIDENCIA DEL PROTOTIPO

A continuación, se expone una serie fotográfica del prototipo realizado.



Ilustración 5. Prototipo general. Autoría propia.

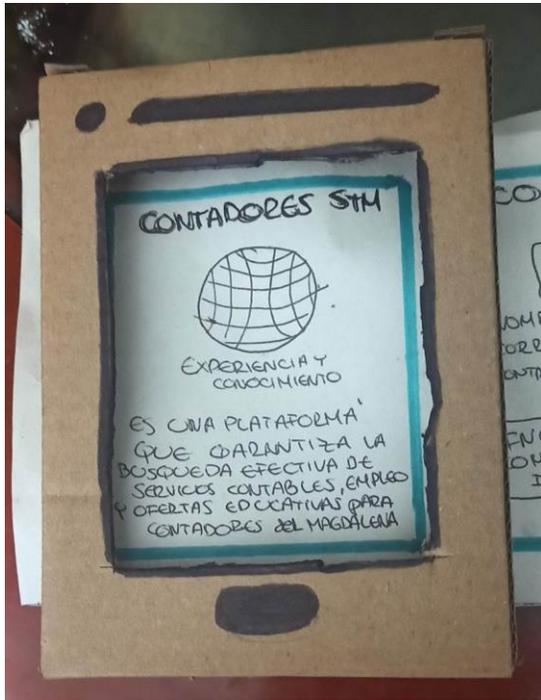


Ilustración 6. Interfaz inicial. Autoría propia.

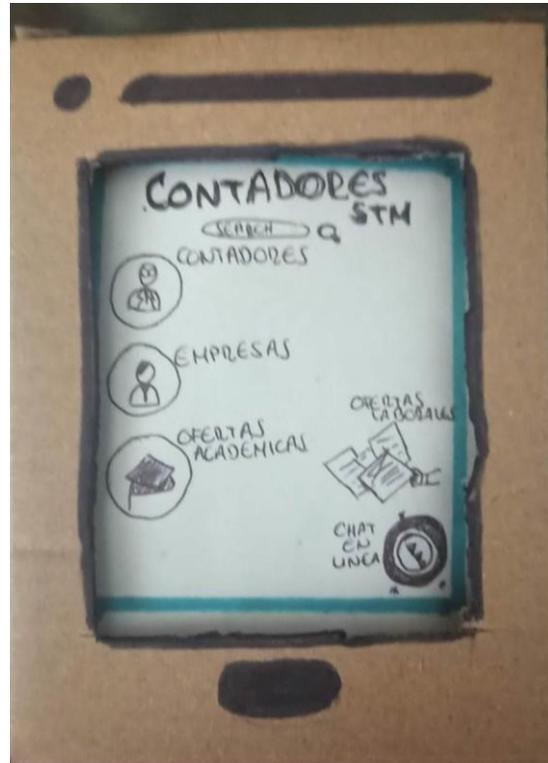


Ilustración 8. Interfaz principal, Iconografía base. Autoría propia.

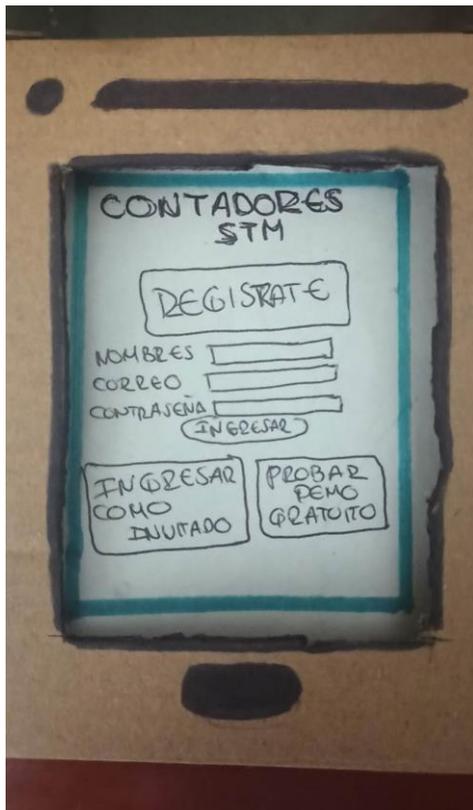


Ilustración 7. Interfaz Registro de usuarios. Autoría propia.

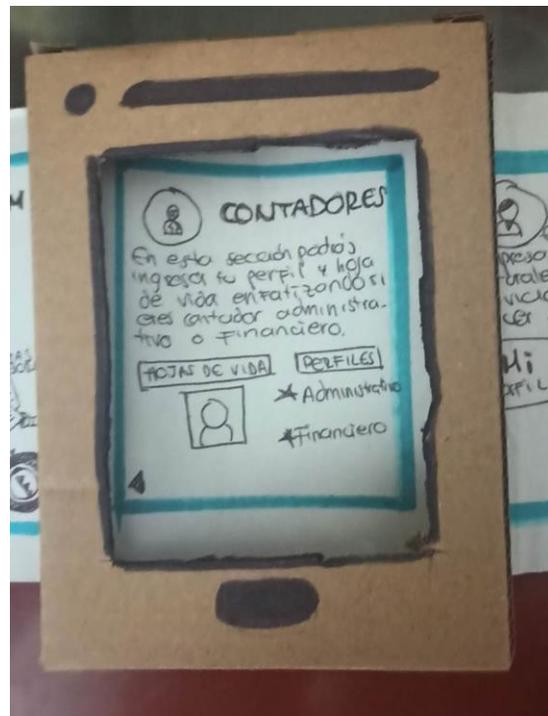


Ilustración 9. Interfaz de clientes contadores. Autoría propia

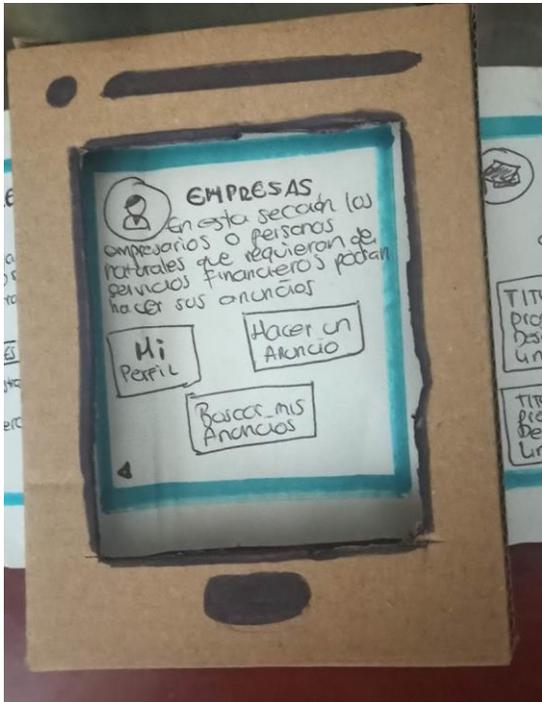


Ilustración 10. Interfaz de clientes Empresas y buscadores de servicio. Autoría propia.

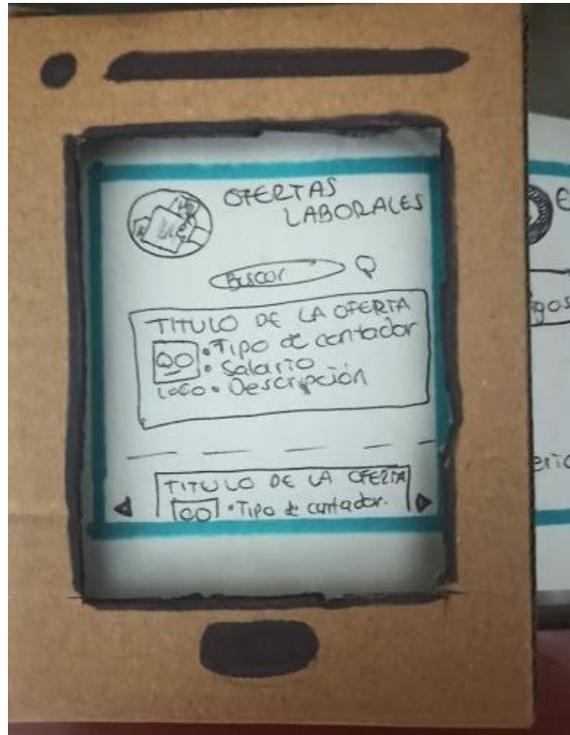


Ilustración 12. Interfaz de ofertas laborales. Autoría propia.

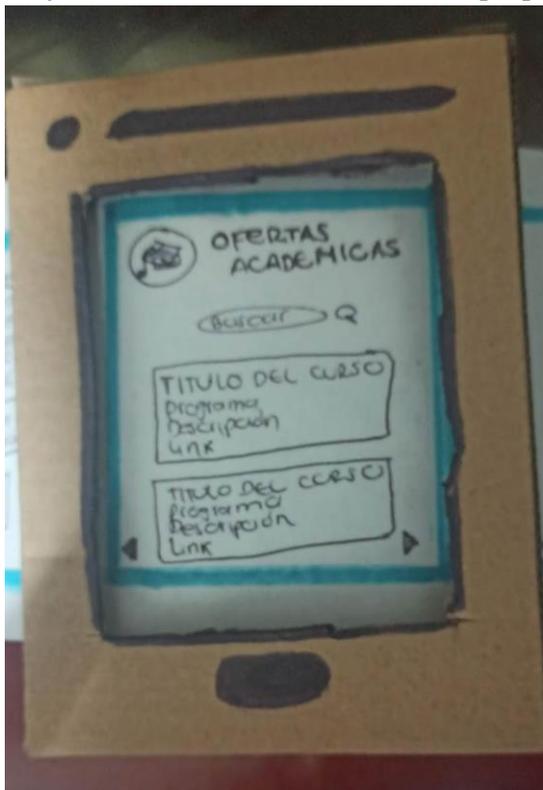
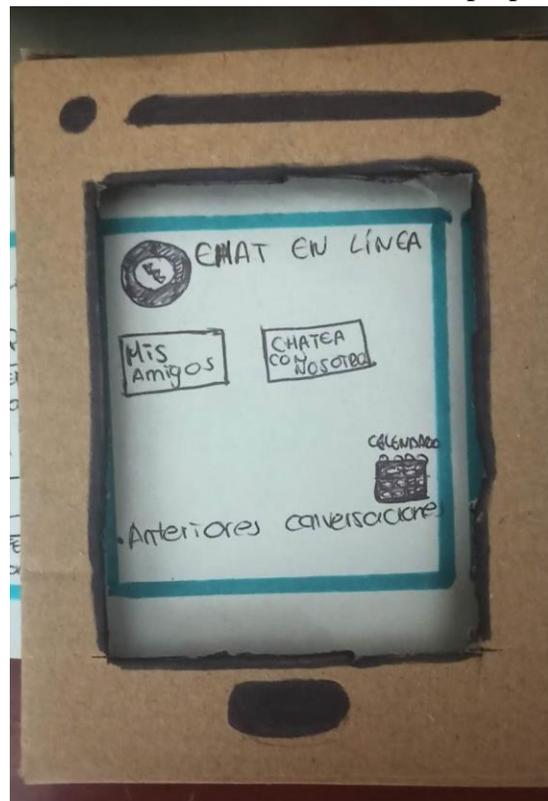


Ilustración 11. Interfaz ofertas académicas.



Autoría propia. Ilustración 13. Interfaz chat en línea. Autoría propia.



Ilustración 14. Cierre de la aplicación. Autoría propia.

11. MODELO RUNNING LEAN

Problema Búsqueda de empleo y ofertas académicas en el ámbito contable bien sea administrativo o financiero por una parte, y por la otra búsqueda de personal capacitado en contabilidad para procesos empresariales.	Solución Crear una aplicación móvil donde el empleador pueda conocer diferentes perfiles de contadores en el Magdalena y el cliente contador podrá acceder a ofertas laborales y académicas de su interés. Así mismo, se podrán agendar citas y hablar mediante un chat en línea.	Propuesta de Valor única Crear una aplicación móvil donde se pueda tener una búsqueda activa de empleo además de obtener información de primera mano sobre ofertas académicas y lograr acceder a becas y medias becas por el constante uso de la misma. Demo gratuito por 10 días para atrapar al cliente y crear fidelización. Cuenta con anclaje a cuenta google para incluir recordatorios de citas programadas	Ventaja injusta Facilidades de acceso, de comunicación entre los registrados, variedad de conocimientos, innovación en el mercado.	Segmento de clientes Los clientes potenciales son los contadores administrativos y financieros del departamento del Magdalena. Pueden ser de cualquier género pero deben ser mayores de edad. Así mismo, se tendrá como clientes las empresas y empresarios que requieran de servicios de contabilidad y decidan adquirir el servicio.
	Métricas Clave - Tasa de rotación de nuevos clientes. - Tasa de abandono en el proceso de compra - Clientes recurrentes - Lealtad de clientes - Coste de adquisición de un nuevo cliente		Canales Su distribución se realizará por medio de la asociación con Google Play y Apple Store. Se utilizarán plataformas en redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter y tik tok. Publicidad por medio de la Tv en canales departamentales.	
Estructura de costos En cuanto a estructura de costos entre gastos directo e indirectos del proyecto, se indican una serie de gastos administrativos, de recursos humanos y otros que se deben tener en cuenta a la hora de estructurar un costo. Aproximadamente se encuentra en un valor de 12'100.000 el primer lanzamiento.		Fuentes de ingresos Se planea hacer fuente de ingreso a través de pautas publicitarias en la aplicación ya que actualmente este sector de publicación de ofertas laborales es un servicio gratuito en otras plataformas. Además será necesario pagar una cuota al momento de su descarga.		

TABLA 8. Modelo running Lean. Autoría Propia

12. VALIDACION DE IDEAS DE NEGOCIO

Según lo socializado en clase, escogeremos realizar la encuesta inicial en uno de los clientes principales que accederían al servicio: Personas naturales.

Parte a validar

Vamos a validar la propuesta de valor en residentes del Magdalena con profesionales contables.

Hipótesis

En primera medida, los contadores administrativos y financieros requieren de una herramienta que les apoye en la búsqueda activa de empleo y ofertas educativas de calidad, y otros clientes están en la búsqueda de perfiles idóneos para apoyarlos en diferentes procesos contables de sus empresas.

Stakeholders a encuestar

- Inicialmente realizaremos las encuestas a contadores administrativos y financieros residentes del departamento del Magdalena, específicamente de la ciudad de Santa Martha.

12.1 Objetivo de la Investigación

OBJETIVO GENERAL

Demostrar que una aplicación móvil denominada *Contadores STM* brinda soluciones efectivas en torno a la búsqueda de personal capacitado en el área contable, empleo y ofertas educativas para contadores del Magdalena.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Reconocer los clientes reales que comprarían la aplicación y sus condiciones demográficas.
- Inspeccionar sobre su interés en variedad de ofertas educativas y los beneficios del uso de la aplicación.
- Validar iconografía del primer prototipo de bajo recurso que atraiga al cliente real.

12.2. Tipo de investigación

Se desarrollará una investigación de tipo cualitativo ya que no se enfatiza en respuestas numéricas ni que proporcionen una escala métrica; sino más bien, busca conocer una idea desde sus características propias y sus cualidades.

12.3 Diseño del formulario

La encuesta realizada por los investigadores en medio virtual a través de los formularios de Google, permitió una recolección de información de 60 participantes quienes la desarrollaron en su totalidad. Se distribuyó por redes sociales alcanzando grupos focalizados en Facebook e Instagram.

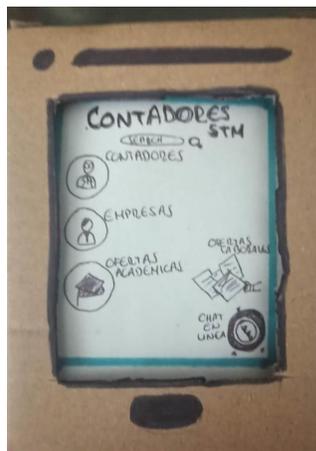
A continuación, se presentan una serie de preguntas que buscan recopilar información acerca de su interés por una aplicación móvil para contadores administrativos y financieros que se encuentren en búsqueda de empleo u ofertas educativas en el ámbito contable. Por favor diligenciarlas con la mayor sinceridad posible.

1. ¿Cuál es su género?
 - a. Hombre
 - b. Mujer
 - C. No indica

2. ¿Qué edad tiene?
 - a. 18-25 años
 - b. 25-30 años
 - c. 31-35 años
 - d. Más de 36 años

3. ¿Qué medio prefiere para dar a conocer su hoja de vida?
 - a. Página web

- b. Aplicación móvil
 - c. Bolsa de empleo presencial
4. ¿Cree usted en la eficiencia de las aplicaciones móviles para la búsqueda de empleo?
 - a. Si
 - b. No
 5. ¿Postularía su hoja de vida en una aplicación móvil de empleo?
 - a. Si
 - b. No
 6. ¿Ha encontrado una aplicación que le permita buscar ofertas educativas actualizadas para el Magdalena?
 - a. Si
 - b. No
 7. ¿Le gustaría cancelar una suscripción por el uso de la aplicación si esto le ayudara a participar de becas y medias becas para continuar sus estudios además de información de empleos?
 - a. Si
 - b. No
 8. ¿Usted buscaría información en el ámbito contable en torno a ofertas laborales o educativas por medio de la aplicación móvil?
 - a. Si
 - b. No
 9. Le interesaría conocer la aplicación desde un demo gratuito por 10 días?
 - a. Si
 - b. No
 10. ¿Según la siguiente imagen, la interfaz principal es clara y presenta iconos grandes?
 - a. Si
 - b. No



12.4 Tamaño de la muestra

Las encuestas se realizarán a mayores de edad residentes del departamento del Magdalena, específicamente de la ciudad de Santa Martha.

13. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

1. ¿Cuál es su género?



Ilustración 15. Pregunta ¿Cuál es su género?, análisis de la información. Autoría propia.

La primera pregunta buscaba identificar si existía alguna variable específica que indicara si algún género era más predominante que otro al momento de acceder a la aplicación móvil. Se puede evidenciar que existe un 54% de Hombres, 44% de Mujeres con el grado de diferencia del 2% de personas que no deseaban informar sobre su género o no se encasillaban en esta cultura social basada en el binarismo. Esto nos sugiere que no existe una diferencia sustancial a que público se focaliza la aplicación móvil en términos de género.

2. ¿Qué edad tiene?



Ilustración 16. Pregunta ¿Qué edad tiene?, análisis de la información. Autoría propia. La segunda pregunta buscaba identificar cual era el rango de edad que mayoritariamente tomaría el servicio. Esto nos permitiría centralizar los focos de publicidad en un rango de edad entre los 18 y 24 años de edad con un 42% de respuestas en este ítem. Cabe aclarar que no necesariamente debe eliminarse la publicidad para otros rangos de edad, pero serán esos clientes próximos a interesar.

3. ¿Qué medio prefiere para dar a conocer su hoja de vida?

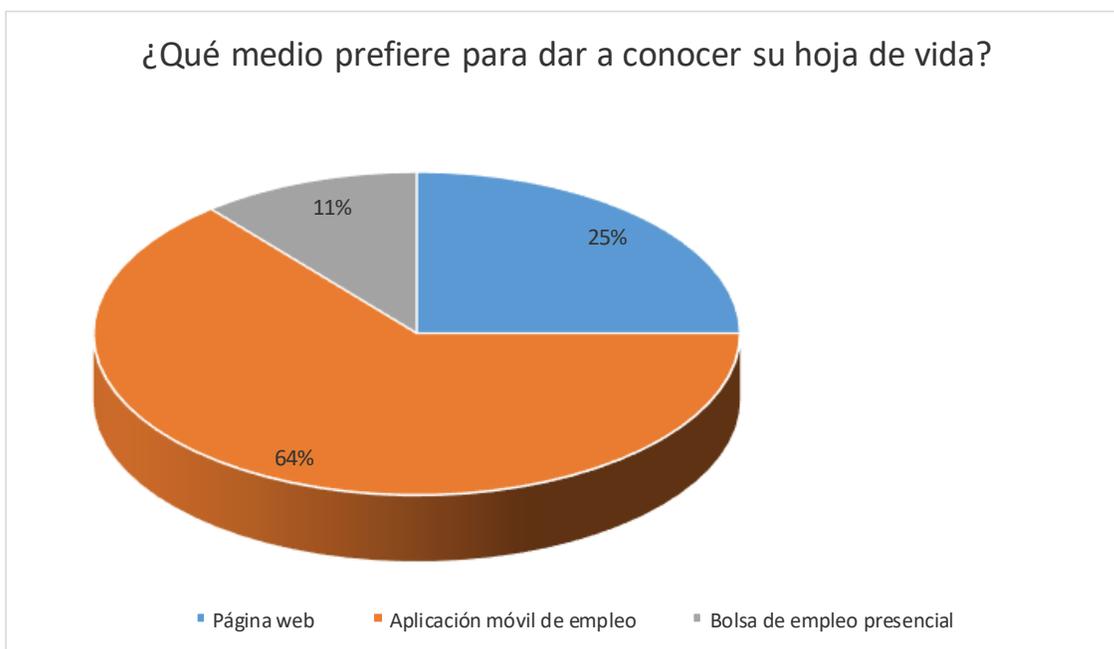


Ilustración 17. Pregunta ¿Qué medio prefiere para dar a conocer su hoja de vida?, análisis de la información. Autoría propia.

La tercera pregunta pretende reconocer si las personas prefieren radicar sus perfiles y hojas de vida en plataformas virtuales o físicas, identificando que prefieren en un 64% registrarlos en aplicaciones móviles de empleo, posteriormente un 25% prefieren subirlos a páginas web y un 11% prefiere llevarlas directamente a una bolsa de empleo.

Así pues, la idea de hacer una aplicación móvil para celulares inteligentes tiene viabilidad en la población escogida y en la forma de presentación del servicio: *Aplicación móvil Contadores STM*

4. ¿ Cree usted en la eficiencia de las aplicaciones móviles para la búsqueda de empleo?

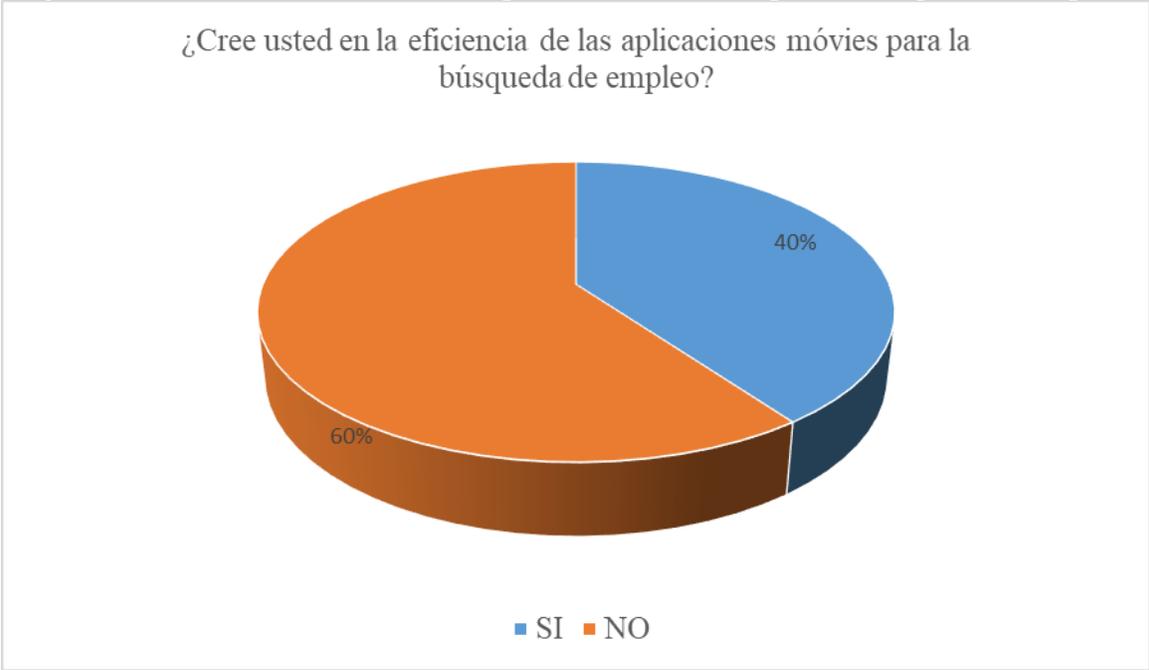
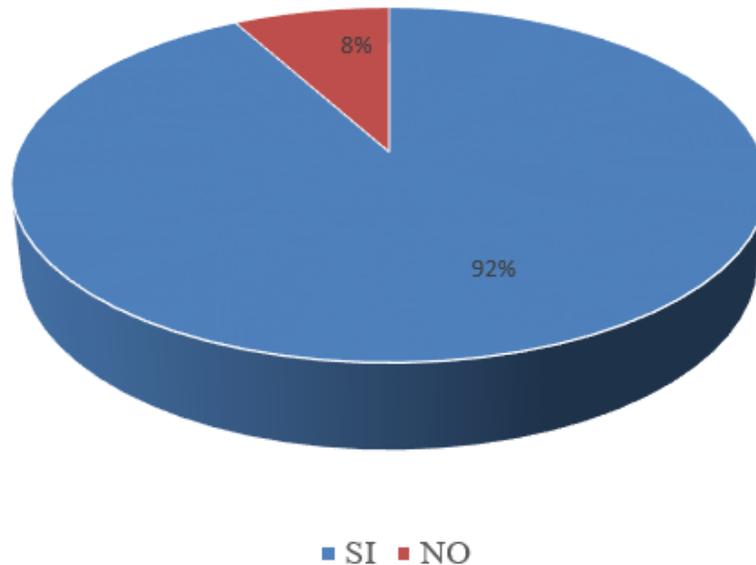


Ilustración 18. Pregunta ¿Cree usted en la eficiencia de las aplicaciones móviles para la búsqueda de empleo? , análisis de la información. Autoría propia

Esta pregunta busca saber si los clientes potenciales tienen confianza o no en las tradicionales aplicaciones móviles que se dedican a la oferta de empleo. Un 60% aún cree en ellas y un 40% indica que no cree, generando una oportunidad de innovación y generación de interés principal en nosotros como creadores de la solución, una forma de llamar la atención de los clientes que aún no son tan esquivos con las mismas.

5 ¿Postularía su hoja de vida en una aplicación móvil de empleo?

¿Postularía su hoja de vida en una aplicación móvil de empleo?



. Ilustración 19. Pregunta ¿Cree usted en la eficiencia de las aplicaciones móviles para la búsqueda de empleo? , análisis de la información. Autoría propia

Esta pregunta nos permite a nosotros como investigadores saber si existe o no interés por subir perfiles y hojas de vida a una aplicación móvil propuesta. Así mismo, se evidencia que un 92% de los posibles clientes potenciales SI postularían su hoja de vida en una aplicación móvil en auge y un 8% no lo haría, encontrando así la validez necesaria para desarrollar la idea de negocio propuesta.

6. ¿Ha encontrado una aplicación que le permita buscar ofertas educativas actualizadas para el Magdalena?

- a. Nunca
- b. No recuerdo
- c. No me interesa
- d. Si

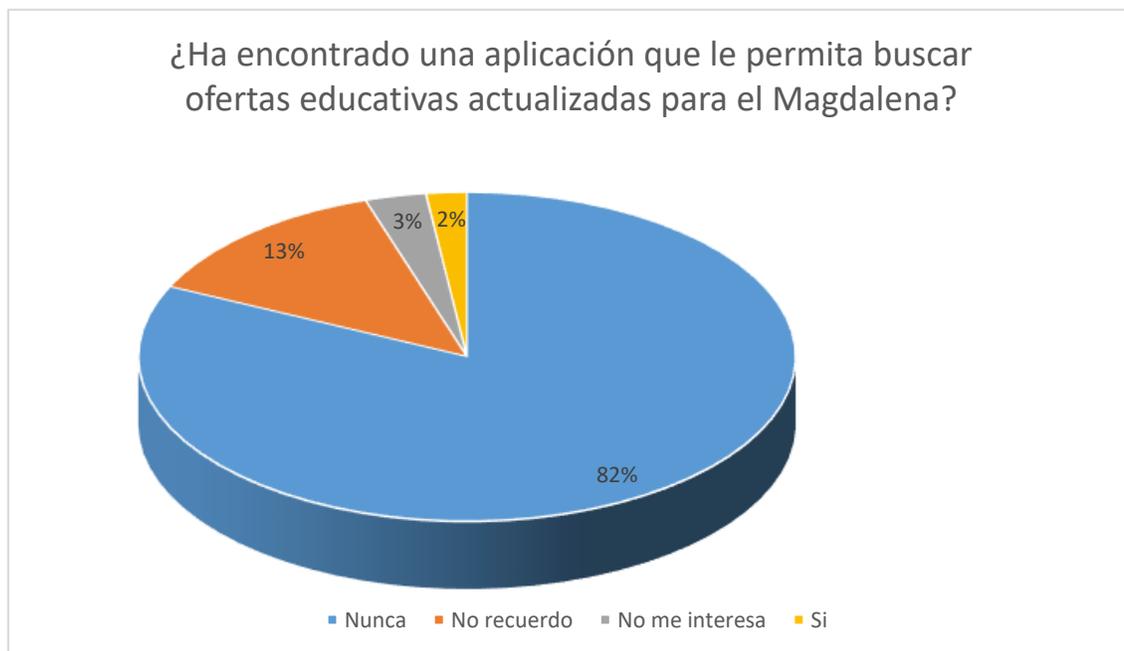


Ilustración 20. Pregunta ¿Ha encontrado una aplicación que le permita buscar ofertas educativas actualizadas para el Magdalena?, análisis de la información. Autoría propia

Según esta pregunta es posible indicar un 82% de personas encuestadas Nunca han encontrado una aplicación que les permita buscar ofertas educativas actualizadas para el Magdalena. En ese sentido, esta idea será innovadora pues los canales de información de esta índole se manejan es a través de plataformas web. Se buscaba también reconocer el interés por buscar aplicaciones que suplan esta necesidad primordial pero un 13% no recuerda haber buscado una aplicación para ello, y un 3% no le interesa buscar esta información. Finalmente un 2% de los encuestados indican que si han encontrado ofertas educativas a través de aplicaciones móviles por lo que se espera generar mayor búsqueda de información al respecto.

7. ¿Le gustaría cancelar una suscripción por el uso de la aplicación si esto le ayudara a participar de becas y medias becas para continuar sus estudios además de información de empleos?

- a. Si
- b. No

¿Le gustaría cancelar una suscripción por el uso de la aplicación si esto le ayudara a participar de becas y medias becas para continuar sus estudios además de información de empleos?

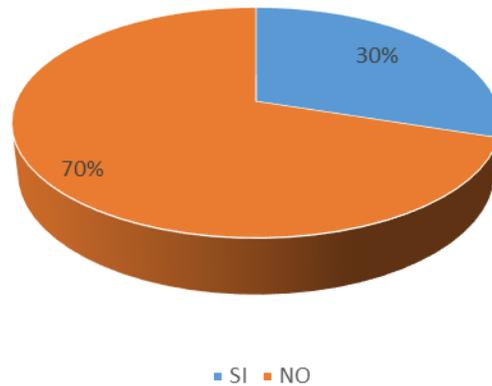


Ilustración 21. Pregunta ¿Le gustaría cancelar una suscripción por el uso de la aplicación si esto le ayudara a participar de becas y medias becas para continuar sus estudios además de información de empleos?, análisis de la información. Autoría propia

Esta pregunta se generó con el fin de que los clientes potenciales identificaran beneficios al usar la aplicación móvil y si les gustaría participar por becas y medias becas para para continuar sus estudios además de información de empleos en su ámbito. Es posible indicar que un 30% si realizaría una suscripción a la aplicación, pero un 70% No le invertiría a la suscripción. Es posible que los clientes aun no vean los beneficios presentados pues será necesario mostrar el brochure y una cercanía mayor al cliente.

8. ¿Usted buscaría información en el ámbito contable en torno a ofertas laborales o educativas por medio de la aplicación móvil?

- a. Si
- b. No

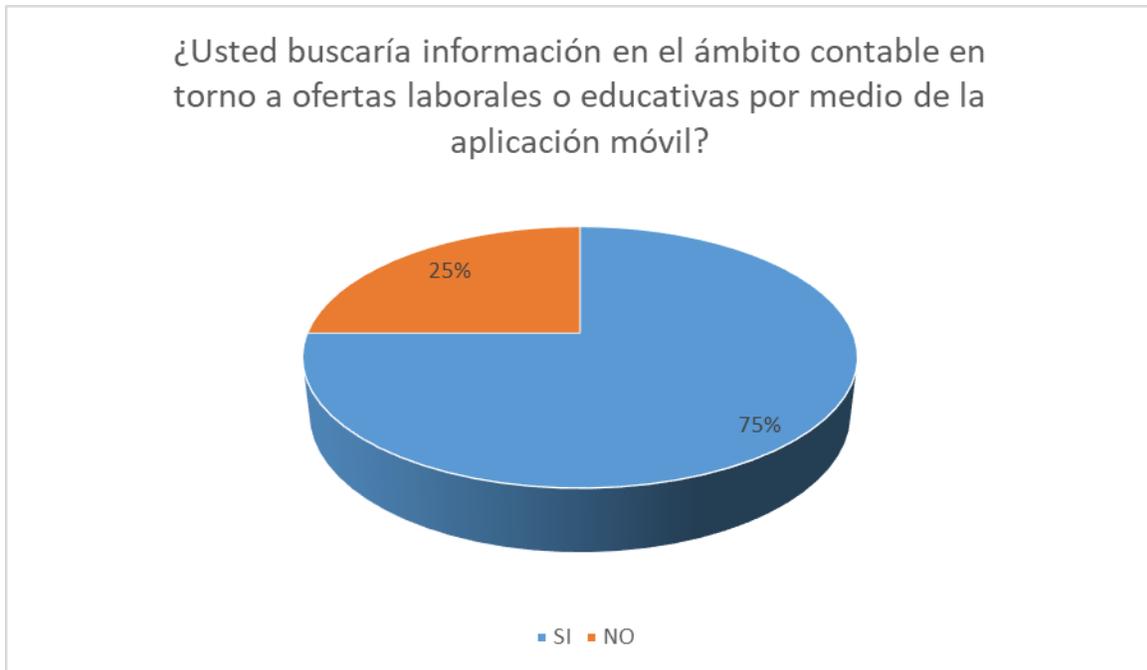


Ilustración 22. Pregunta, ¿Usted buscaría información en el ámbito contable en torno a ofertas laborales o educativas por medio de la aplicación móvil?, análisis de la información. Autoría propia

La pregunta número 8 permite evidenciar que, si existe el interés de buscar información de ofertas educativas y laborales por medio de la aplicación con un 75% de los clientes, y un 25% de los clientes no buscaría información por este canal. El reto sería publicitar mayoritariamente el servicio y mostrar alternativas de canales de acceso a esta información.

9. Le interesaría conocer la aplicación desde un demo gratuito por 10 días?

- a. Si
- b. No



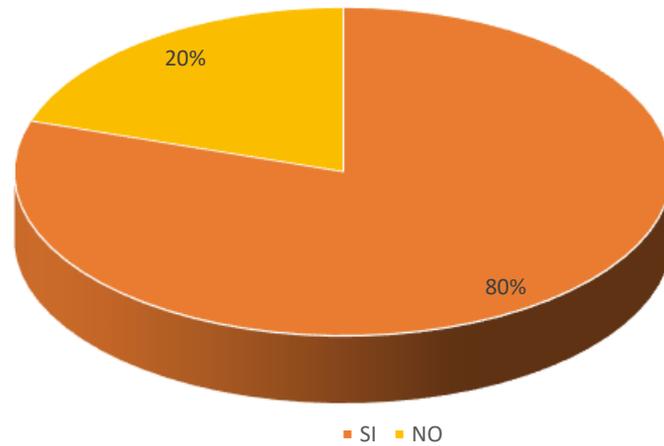
Ilustración 23. Pregunta, Le interesaría conocer la aplicación desde un demo gratuito por 10 días?, análisis de la información. Autoría propia

Un 100% accedió a conocer la aplicación desde un demo gratuito por 10 días con el fin de enganchar y generar fidelización en el cliente. En ese sentido, a la totalidad de los participantes les interesa conocer el servicio a ofrecer y les gustaría interactuar previamente al pago definitivo de su registro.

10. ¿Según la siguiente imagen, la interfaz principal es clara y presenta iconos grandes?

- a. Si
- b.No

¿Según la siguiente imagen, la interfaz principal es clara y presenta iconos grandes?



Para finalizar es posible indicar que la interfaz principal aun no es completamente clara, pues un 80% si lo reconoció, pero un 20% no lo hizo. Posiblemente se derive este número por el diseño, pero presenta iconos grandes en su diagramación agradables a los ojos de los clientes; aun así, se harán las mejoras necesarias para esta interfaz.

BIBLIOGRAFÍA

MinTIC, (2019). Las TIC como motor de la Economía Naranja. Artículo de revista retomado de <https://www.larepublica.co/globoeconomia/las-apps-no-se-salvan-de-impuestos-en-la-region-2735756>

La República (2018). Las aplicaciones tecnológicas no se salvan de pagar impuestos en la región. Artículo de revista retomado de <https://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-article-103652.html?noredirect=1>

Mandel, M.; Di Lonno, M. (2016). Seguimiento de la economía de las aplicaciones en Colombia. PDF Retomado de <https://www.progressivepolicy.org/wp-content/uploads/2016/10/Colombia-SPANISH.pdf>

Forbes Staff (2017). Smartphones y apps generan 5% del PIB de América Latina: GSMA. Revista Forbes México. Artículo de revista retomado de <https://www.forbes.com.mx/smartphones-y-apps-generan-5-del-pib-de-america-latina-gsma/>

Tene, A. (2017). Las aplicaciones móviles o App en la Contabilidad del Siglo XXI. Universidad tecnológica de Ambato. Tesis de grado retomada de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24802/1/T3896i.pdf>.

Zona Tech (2019). El uso de aplicaciones móviles también impacta negativamente sobre el medio ambiente. Artículo de revista Retomado de <https://www.rrhhpress.com/zona-tech/46196-el-uso-de-aplicaciones-moviles-tambien-impacta-negativamente-sobre-el-medio-ambiente#:~:text=Hacer%20que%20las%20aplicaciones%20m%C3%B3viles,positivas%20en%20el%20impacto%20medioambiental.&text=A%20nivel%20de%20usuario%2C%20un,tel%C3%A9fonos%20inteligentes%20en%20un%20tercio>.

MinTIC (2020). Ecosistema Digital – Iniciativas. Página oficial Ministerios de las Tecnologías de la información y la comunicación. Sección Aplicaciones. Archivo retomado de <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Iniciativas/Ecosistema-Digital/Aplicaciones/>.

Ámbito jurídico (2018). La seguridad de la información, una obligación para las aplicaciones móviles. Revista Legis. Artículo de revista retomado de <https://www.ambitojuridico.com/noticias/tecnologia/tic/la-seguridad-de-la-informacion-una-obligacion-para-las-aplicaciones-moviles>.

DANE (2018). Resultados Censo Nacional de Población y Vivienda PDF Retomado de página web: <https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/presentaciones-territorio/191004-CNPV-presentacion-Magdalena.pdf>

Rodríguez Gómez A. E. y Rojas Rosario H. A. (2018). Aplicaciones móviles: protección jurídica desde el ámbito de la propiedad intelectual. Revista La Propiedad Inmaterial N.º 26, Universidad Externado de Colombia. Pág117-142