

## 1. DESIGN THINKING

### 1.1 Empatizar

Con relación a su idea de negocio responda:

- *Identificar quién está involucrado:* El proyecto se encuentra orientado a la empresa Compila Soluciones tecnológicas la cual ya se encuentra en funcionamiento, ofrece soluciones de software a la medida (Inventario, gestión, contable).
- *Qué sucede en el entorno:* Actualmente se identificaron clientes potenciales en el municipio de santa rosa del sur, Bolívar

Comercializa un bien: Responda las siguientes preguntas:

- *¿Qué es?:* Software web a la medida
- *¿Cómo es?:* Se fabrica software administrativo y con contable a la medida de cada empresa
- *¿Cómo se usa?:* Se realiza la creación del producto, se realiza la instalación en un servidor y luego el cliente lo utiliza desde cualquier dispositivo que esté conectado a internet
- *¿Cuándo se usa?:* Se utiliza cada vez que se requiera llevar registro de las actividades corporativas
- *¿Quién lo usa?:* Lo puede utilizar cualquier persona que tenga una función en la empresa y que posea los permisos otorgados por el administrador

ELABORÓ: Jeysson Barba – Yeison Parada	REVISÓ: Carlos Cruz Osorio Docente: Opción de grado 2	APROBÓ: Carlos Cruz Osorio Docente: Opción de grado 2
FECHA: 27-05-2018	FECHA: 29-05-2018	FECHA: 29-05-2018

## 1.2 Determinar

Actualmente los clientes llevan su gestión diaria en archivos de Excel o en hojas físicas, con la solución que les ofrecemos se comenzará a centralizar la información y a tener uso de la misma de forma más rápida y eficaz.

## 1.3 Idear

Crear aplicación web que satisfagan las necesidades de inventario, ventas, contabilidad, control etc...

## 1.4 Prototipo



## 1.5 Evaluar

Se debe evaluar la velocidad y la alta disponibilidad de cada aplicación.

## 2. CUSTOMER

### 2.2. Identificación de Necesidades

En el municipio de santa rosa del sur Bolívar no se encuentra una empresa que esté ofreciendo soluciones de software como las que ofrece Compila Soluciones Tecnológicas

### 2.3. Identificación de Beneficios

Las aplicaciones ofrecen beneficios de administración de la empresa, llevando control de inventario, gestión diaria, contabilidad etc....

### 2.4 Identificación de Soluciones Actuales

Actualmente en el municipio se encuentran soluciones de paquetes los cuales se instalan en los computadores de las empresas y se debe pagar una licencia por su uso. Dichas aplicación no se encuentran conectadas a servidores remotos lo que hace que la información no se encuentre segura.

### 2.5 Identificación de Inconformidades de las soluciones actuales

La información no se encuentra segura ya que se encuentra en Excel o en cuadernos físicos, las empresas que cuentan con aplicaciones encuentran fallas diarias en dichas soluciones y la información no es accesible fuera de las empresas, lo que conlleva a que la información no esté disponible en los tiempos que se requiere.

### 2.6 Identificación del Probable mercado a atender

Es un mercado que está desactualizado en tecnología y se evidencia que las empresas almacenan la información corporativa de forma desactualizada impidiendo la mejor toma de decisiones.

## 4. ESTUDIO DE MERCADOS

### 4.1 Objetivos del Estudio del Mercado

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

## 4.2 Segmentación

El tipo de mercado es un *Mercado Regional* ubicado en el municipio de Santa Rosa del Sur Bolívar, enfocado para empresas que requieren de soluciones tecnológicas a la medida para ahorrar tiempo en producción y en ejecución de procesos.

En este mercado no se encuentra competencia y las empresas productoras requieren de las soluciones que ofrecemos.

### 4.2.1 Variables de Segmentación

- Geográfica: Santa Rosa del Sur, Bolívar
- Por beneficios: Las empresas tendrán un mejor manejo de sus procesos y de la información

## 4.3 Metodología del Estudio de Mercado

El estudio de mercado se realizó de forma presencial en el municipio, visitando a las empresas para saber si requieren de una solución de software a la medida.

## 4.4 Análisis Concluyente.

Luego de realizar las visitas a las empresas se concluye que el municipio no cuenta con tecnología actualizada como la que ofrecemos y que varias empresas requieren de un software que les ayude a agilizar sus procesos.

## 4.5 Estrategia de Publicidad

Se realizará publicidad por medio de la emisora del municipio y del canal de televisión municipal.

## 4.6 Marca

Compila Soluciones Tecnológicas

## 4.7 Logo



## 4.8 Slogan

Soluciones a la medida de sus necesidades.

#### **4.9 Ventaja competitiva**

No hay competencia en el municipio, las empresas requieren soluciones de software a la medida y en línea

#### **4.10 Ventaja comparativa**

Las aplicaciones que poseen algunos posibles clientes no se encuentran conectadas a internet lo que hace que no sea segura la información.

#### **4.11 Estrategia de Promoción**

En caso de que el cliente no pueda adquirir la aplicación tiene la posibilidad de tomarla en arriendo.

#### **4.12 Campaña Publicitaria**

Videos publicitarios en el canal de TV y pautas en la radio del municipio

#### **4.13 Estrategia de Distribución**

La distribución y capacitación se realiza de forma presencial.

#### **4.14 Logística**

Se realizan viajes al municipio 4 veces al año (Enero, marzo, Junio, Octubre)

#### **4.15 Proyección de ventas**

Se proyecta que se tenga a fin de año al menos 5 proyectos en ambiente de producción.

### **5. PLANEACIÓN ESTRATEGICA GENERATIVA**

#### **5.1 Descripción del Negocio**

La empresa ofrece soluciones de software a la medida (Inventario, Gestión, Contabilidad, etc...) para empresas del municipio de Santa Rosa del Sur, Bolívar.

#### **5.2 Objetivo General**

Se pretende obtener rentabilidad ejecutando proyectos para las empresas más influyentes del municipio y se desea tener sostenibilidad arrendando el software a las pequeñas empresas que no tengan la posibilidad de comprarlo

### 5.3 Misión (Identidad Estratégica)

Ofrecemos soluciones de software adaptadas a las necesidades empresariales, brindando a nuestros clientes la mejor relación entre calidad y precio. Aplicamos tecnologías vanguardistas con el objetivo de mejorar los procesos corporativos poniendo a disposición un equipo de profesional altamente calificados. Compila Soluciones Tecnológicas le apuesta a la innovación, calidad y el compromiso con nuestros clientes, empleados y proveedores, siempre enfocados en la búsqueda de competitividad y productividad para su negocio.

### 5.4 Visión (Futuro Preferido)

Para el año 2019 Compila Soluciones Tecnológicas consolidará su estrategia de expansión para Colombia en sus servicios de software a la medida, enfocados en diversos sectores empresariales del país. Y ser reconocida a nivel nacional como proveedora de software y aliada estratégica.

### 5.5 Análisis Pestel

Esta es una herramienta de marketing estratégico, que apoya en la fase de análisis de los recursos y capacidades de la empresa, así como de definir el mercado de referencia en el que estaremos con relación a estos sectores:

- *Político*: Reforma tributaria del 2016: aplicaciones web excluidas del IVA (Ley 1819 de 2016 artículo 187, que modifica el artículo 476 del estatuto tributario)
- *Económico*: Las tasas de interés: para viajar al municipio es necesario solicitar préstamos bancarios
- *Sociocultural*: Cambios en el nivel poblacional
- *Tecnológico*: Inversión del MINTIC en TI. Actualización en tecnologías (Lenguajes de programación y arquitecturas)
- *Ecológico*: N/A
- *Legal*: Leyes sobre el empleo. Derechos de propiedad intelectual

Leyes de salario y seguridad social.

### 5.6 Fuerzas Impulsoras (Oportunidades y Fortalezas)

Creemos en el valor de innovar y de ofrecer soluciones ágiles, globales y personalizadas trabajando con tecnología de punta. La investigación es nuestra ficha clave para utilizar las mejores herramientas y tecnologías informáticas, llevando a cabo las ideas de nuestros clientes.

### 5.7 Fuerzas Opositoras (Debilidades y Amenazas)

Costos de transporte para la entrega del software:

El internet no posee una calidad excelente, esta se considera y amenazada ya que nuestras aplicaciones funcionan en la nube

### **5.8 Cadenas de Valor**

Este es el elemento de integración de las entradas, los procesos principales, los procesos de apoyo y las salidas esperadas como resultado de la operación del proyecto, es la labor que cumple al interior de la organización un sistema de gestión de la calidad

### **5.9 Estrategia Competitiva (Componente Innovador)**

Se adquiere un carácter estratégico cuando se traduce en un producto o servicio con ciertos atributos de interés para el mercado: calidad, precio, facilidad de acceso, etc.

## 6. ESTUDIO TÉCNICO

### 6.1 Objetivos del estudio Técnico

- determinar la localización más adecuada en base a factores que condicionen su mejor ubicación
- enunciar las características con que cuenta la zona de influencia donde se ubicará el proyecto
- definir el tamaño y capacidad del proyecto
- mostrar la distribución y diseño de las instalaciones
- especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación
- incluir un cronograma de inversión de las actividades que se contemplan en el proyecto hasta su puesta en marcha
- enunciar la estructura legal aplicable al proyecto
- comprobar que existe la viabilidad técnica necesaria para la instalación del proyecto en estudio.

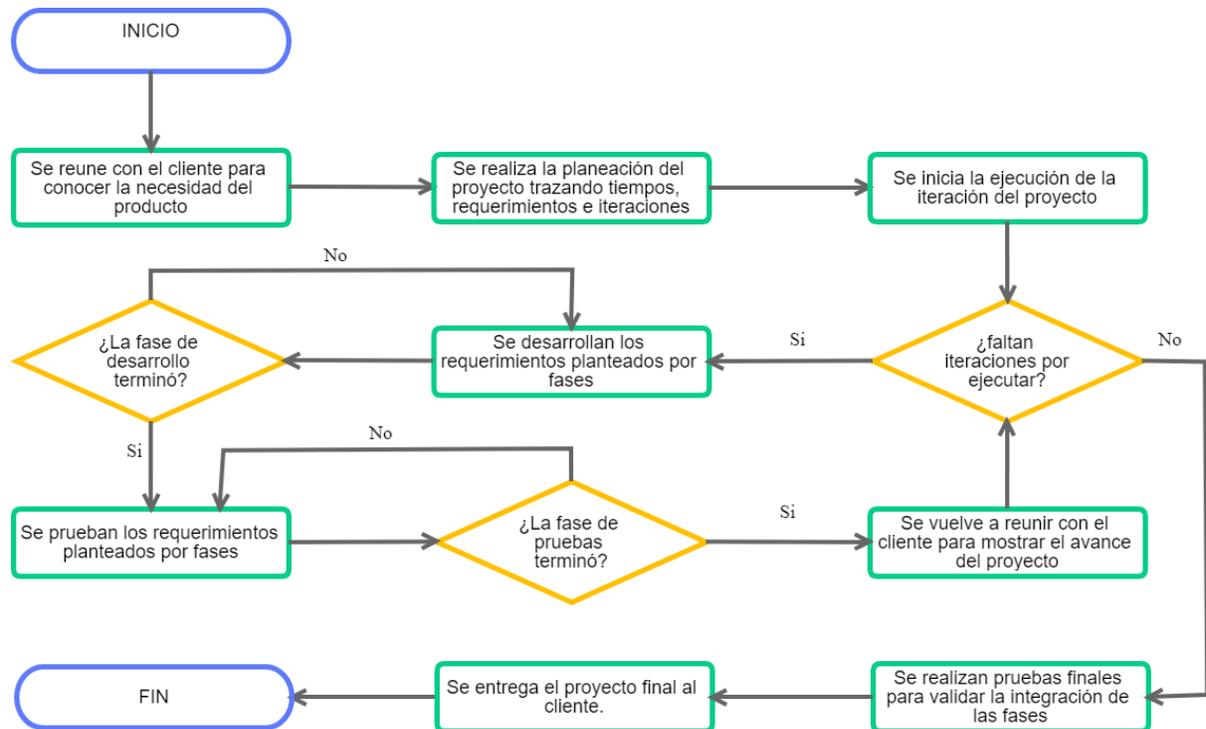
#### Bibliografía:

<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>

### 6.2 Ficha técnica del Producto (B/S)

Ver "Ficha técnica - proyecto opción de grado 2"

### 6.3 Elabore un flujograma que describe el Proceso con tiempos, responsables y actividades.



### 6.4 Procedimientos o instructivos

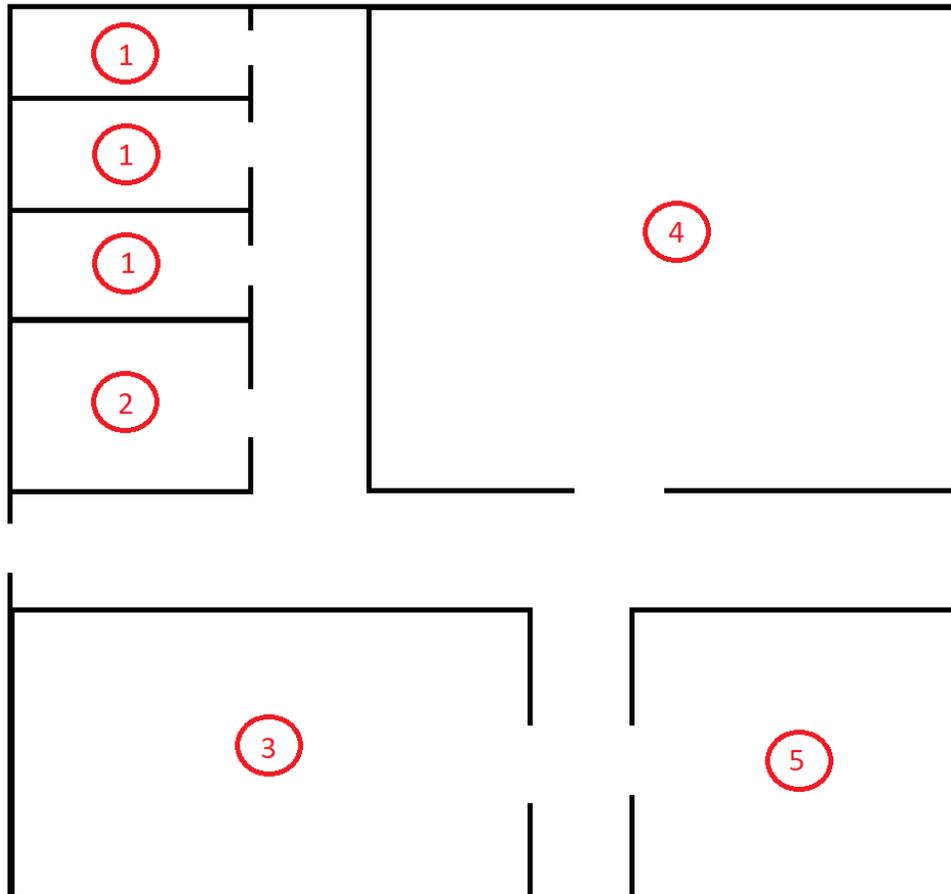
- Ficha técnica del proyecto

### 6.5 Infraestructura (Áreas Requeridas)

Para el proyecto indicado, los requisitos mínimos de infraestructura solicitados son los siguientes:

- instalación con un espacio mayor a 10 metros cuadrados.
- servicio de internet, luz, agua y telefonía.
- baños en las instalaciones.
- sala de ventas.
- equipos de cómputo.
- impresoras.
- papelería y materiales variados.
- cocina.
- Servidores.

### 6.6 Mapa y/o Plano del área en la que se desarrollaran las actividades de producción o prestación del servicio.



1. Baños

2. Servidores

3. Sala de ventas y atención al usuario

4. Equipo de desarrollo y pruebas

5. Cocina

### 6.7 Maquinaria y equipo características

- Computadores con un mínimo de capacidades (procesador Intel Core i3 5ta generación, 4 GB de RAM, disco duro de 500 GB, sistema operativo Windows 7).
- Teclado marca Lenovo con conector USB
- Mouse óptico con mousepad
- Licencia de sistema operativo Windows 7

### **6.8 Muebles y Enseres**

- 16 Sillas giratorias
- 16 escritorios
- 10 sillas
- 3 mesas

### **6.9 Herramientas**

- 1 horno calentador
- 10 vasos plásticos
- 2 servidores

### **6.10 Materias Primas e Insumos**

- Computador
- Internet
- Teclado
- Mouse
- licencias para programas

### **6.11 Plan de Producción**

*Objetivo general*

*Corto plazo:* Desarrollar y terminar un número de 24 proyectos mínimos al año.

*Mediano plazo:* Desarrollar y terminar el doble de proyectos por cada año laborado

*Largo plazo:* Brindar soluciones informáticas a nivel nacional que sean acreditadas por calidad y satisfacción del cliente.

Etapa	Actividad	Descripción
1. Planeación	Introducción al proyecto	Realizar una reunión con el cliente para definir el tiempo de duración del proyecto y las metas que se esperan cumplir
	Definición de requerimientos	Trazar las características de la solución y las condiciones que se deben cumplir para cada una
	Análisis	Ordenar los requerimientos y trazar la prioridad de entrega con base a lo solicitado
2. Desarrollo	Creación	Iniciar el proceso de desarrollo y de las características que se esperan cumplir
3. Pruebas	Validación	Verificar que el desarrollo trazado cumpla con los estándares mínimos solicitados por parte del cliente
4. Integración	Validación múltiple	Verificar que la calidad y funcionamiento de los requerimientos acoplados sea correcta y no haya ningún inconveniente generado con los ajustes en los desarrollos
5. Entrega	Finalización del proyecto	Realizar la entrega del producto acompañado con los documentos e instaladores necesarios para su correcto funcionamiento.

### 6.13 Describa el Plan de compras

Descripción del bien o servicio	Modalidad o adquisición realizado	Cantidad	Unidad de medida	Precio unitario estimado	Valor total estimado
<b>Equipo</b>					
Computador portátil	Compra directa	13	Unidad	130000	1690000
Teclado	Compra directa	13	Unidad	4000	52000
Mouse	Compra directa	13	Unidad	2000	26000
Silla de movimiento	Compra directa	13	Unidad	7000	91000
Escritorio	Compra directa	13	Unidad	20000	260000
<b>Infraestructura</b>					
Servidor	Compra directa	2	Unidad	30000	60000
<b>Cocina</b>					
horno calentador	Compra directa	1	Unidad	25000	25000
vaso plástico	Compra directa	10	Unidad	500	5000
Mesa	Compra directa	3	Unidad	16000	48000
<b>Documentación</b>					
Resma de papel	Compra directa	10	Unidad	800	8000
Impresora laser	Compra directa	1	Unidad	45000	45000
<b>Licencias</b>					
Licencia para Windows 7	Compra directa	13	Licencia	10000	130000
Licencia para Office	Compra directa	13	Licencia	10000	130000
<b>Servicios públicos</b>					
Servicio de internet	Compra directa	1	Servicio	8000	8000
Servicio de luz	Compra directa	1	Servicio	10000	10000
Servicio de agua	Compra directa	1	Servicio	6000	6000
Servicio de telefonía	Compra directa	1	Servicio	4000	4000

#### 6.14 Tabla de Costos de Producción

El valor de los costos de producción varía acorde al proyecto.

#### 6.15 Tabla de Costos Fijos

Descripción	Costo
Mano de obra	\$ 10.156.146
Maquinaria y equipo	\$ 25.700.000
Planta	\$ 280.000
Total	\$ 36.136.146

#### 6.16 Costos Variables

Descripción	
Servicios	\$ 280.000,00
Total	\$ 280.000,00

## 6.17 Costos Unitarios

Descripción del bien o servicio	Precio unitario estimado
<b>Equipo</b>	
Computador portatil	1300000
Teclado	40000
Mouse	20000
Silla de movimiento	70000
Escritorio	200000
<b>Infraestructura</b>	
Servidor	300000
<b>Cocina</b>	
horno calentador	250000
vaso plastico	5000
Mesa	160000
<b>Documentación</b>	
Rezma de papel	8000
Impresora laser	450000
<b>Licencias</b>	
Licencia para Windows 7	100000
Licencia para Office	100000
<b>Servicios publicos</b>	
Servicio de internet	80000
Servicio de luz	100000
Servicio de agua	60000
Servicio de telefonia	40000

## 6.19 Impactos del proyecto

### 7. ESTUDIO LEGAL

#### 7.1 Objetivo del Estudio Legal

Determinar la viabilidad legal, es decir, conocer los alcances y limitaciones, relacionadas con la naturaleza del proyecto.

Definir la forma jurídica de la empresa.

Constituir y formalizar la empresa.

## 7.8 Registro único tributario (RUT)

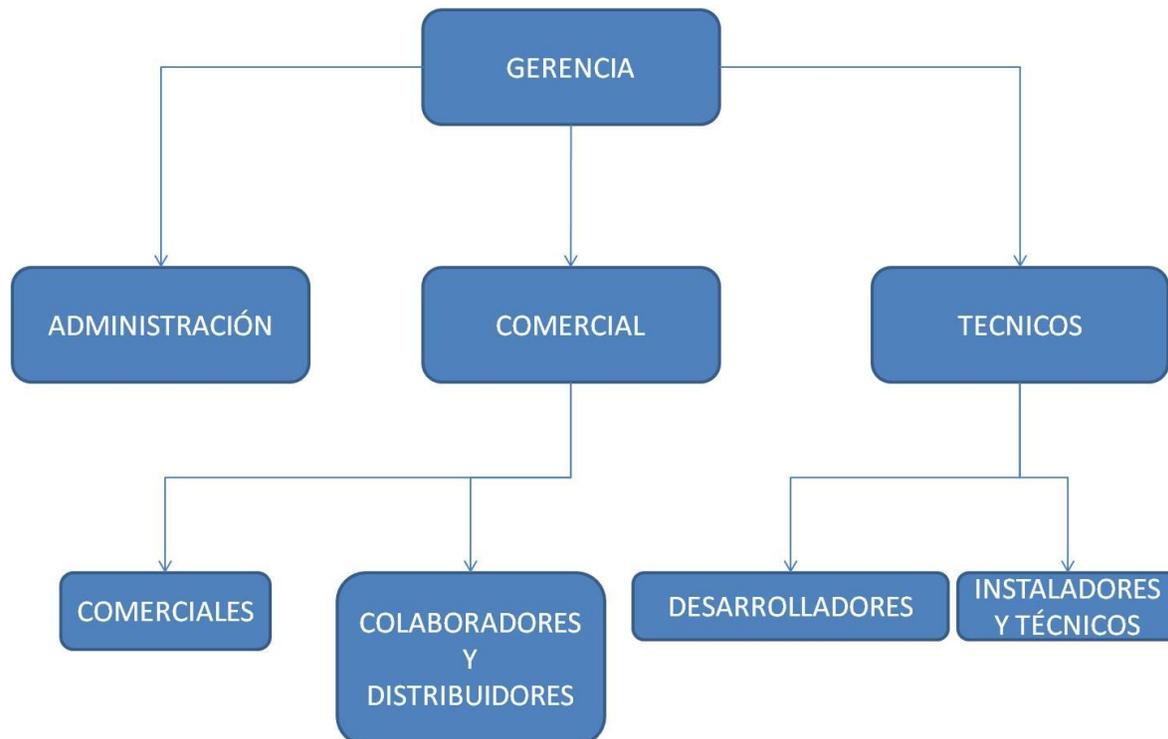
DIAN		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		MUSICA		001																																																	
2. Concepto <input type="text" value="02"/> Actualización <small>Espacio reservado para la DIAN</small>				4. Número de formulario 14449919354																																																			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 9 0 1 1 1 9 1 4 2 - 9		6. DV 9		12. Dirección seccional Impuestos de Bogotá		14. Buzón electrónico 3-2																																																	
IDENTIFICACION																																																							
24. Tipo de contribuyente: Persona jurídica <input type="text" value="1"/>		25. Tipo de documento: <input type="text"/>		26. Número de identificación: <input type="text"/>		27. Fecha expedición: <input type="text"/>																																																	
Lugar de expedición		28. País: <input type="text"/>		29. Departamento: <input type="text"/>		30. Ciudad/Municipio: <input type="text"/>																																																	
31. Primer apellido		32. Segundo apellido		33. Primer nombre		34. Otros nombres																																																	
35. Razón social: COMPILA SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SAS																																																							
36. Nombre comercial: COMPILA SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SAS																																																							
37. Sigla: <input type="text"/>																																																							
UBICACION																																																							
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Bogotá D.C. <input type="text" value="169"/>		40. Ciudad/Municipio: Bogotá, D.C. <input type="text" value="11"/>		41. Dirección principal: CL 41 SUR 80 J 5B																																																	
42. Correo electrónico: YEISON.PARADA@COMPILA.CO		43. Código postal: <input type="text"/>		44. Teléfono 1: 3 1 3 4 9 7 1 3 0 4		45. Teléfono 2: <input type="text"/>																																																	
CLASIFICACION																																																							
Actividad económica				Ocupación																																																			
46. Código: 6 2 0 1		47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 7 0 9 2 8		48. Código: 6 2 0 2		49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 7 0 9 2 8																																																	
50. Código: 6 2 0 9 7 7 4 0		51. Código: <input type="text"/>		52. Número establecimiento: <input type="text"/>																																																			
Responsabilidades, Calidades y Atributos																																																							
53. Código: 05- Impto. renta y compl. régimen ordinario 07- Retención en la fuente a título de renta 11- Ventas régimen común 14- Informante de exogena																																																							
Obligados aduaneros				Exportadores																																																			
54. Código: <table border="1"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr> <tr><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr> <tr><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td></tr> <tr><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr> </table>				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	<input type="text"/>	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	<input type="text"/>	55. Forma: <input type="text"/>		56. Tipo: <input type="text"/>		57. Modo: <table border="1"> <tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr> </table>		1	2	3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10																																														
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																														
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20																																														
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																														
1	2	3																																																					
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																																					
				58. CPC: <table border="1"> <tr><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td><td><input type="text"/></td></tr> </table>				<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																													
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																																																					
<p><b>IMPORTANTE:</b> Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación para uso exclusivo de la DIAN</p>																																																							
59. Anexos: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		60. No. de Folios: <input type="text"/>		61. Fecha: <input type="text"/>																																																			
<p>La información contenida en el formulario, es responsabilidad de quien lo suscribe y es suministrada con responsabilidad a la entidad, por lo anterior, cualquier falsedad o transacción sujeta a sanción será de su responsabilidad. Decreto 18 Decreto 2460 de Noviembre de 2013 Firma del solicitante:</p>				<p>Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre 985. Cargo:</p>																																																			

## 8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 8.1 Objetivo del Estudio Administrativo

Su objetivo es realizar un análisis que permita obtener la información pertinente para la determinación de los aspectos organizacionales de un proyecto, los procedimientos administrativos, aspectos legales, laborales, fiscales y ecológicos.

### 8.3 Organigrama



### 8.4 Tamaño de La Empresa /Cadena de Valor

Pyme

## 9. ESTUDIO FINANCIERO Y CONTABLE

### 9.1 Objetivo del Estudio Financiero

Describe el modelo de generación de ingresos

**10. MODELO DE PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES**

