

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE EMPRESA



ROGER NIKY BELTRÁN GAMEZ
ANA MARIA BOTERO COLMENARES
NELVYD MARTINEZ RIOS

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LOS LIBERTADORES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, D. C.

2019

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE EMPRESA



ROGER NIKY BELTRÁN GAMEZ
ANA MARIA BOTERO COLMENARES
NELVYD MARTINEZ RIOS

Trabajo de grado presentado para optar al título de
Profesional en Administración de Empresas

Asesor:
KELLY TATIANA GIRALDO PARDO

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LOS LIBERTADORES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ, D. C.
2019

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. COMPONENTE ORGANIZACIONAL	9
1.1. IDENTIFICACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9
1.2. DATOS DE LA EMPRESA	10
1.2.1. Análisis económico del entorno	10
1.3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	13
1.4. IDENTIDAD CORPORATIVA	13
1.5. MISIÓN	15
1.6. VISIÓN	16
1.7. OBJETIVOS ORGANIZACIONALES	16
1.8. OBJETIVOS	16
1.8.1. Objetivo general	16
1.8.2. Objetivos específicos	17
1.9. JUSTIFICACIÓN	17
1.10. MARCO TEÓRICO	18
1.11. VALORES	22
1.12. MODELO DE NEGOCIO	23
1.13. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	24
1.14. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	25
1.14.1. Perfil para el contratista: Comercial	27
1.14.2. Perfil Contable	29
1.14.3. Perfil Empresas	31
2. COMPONENTE DE ESTUDIO DE MERCADOS Y COMERCIAL	33
2.1. DESCRIPCIÓN MACROECONÓMICA DE COLOMBIA	33
2.2. ANÁLISIS DEL SECTOR	34
2.3. ESTUDIO DE MERCADO	35
2.3.1. Análisis de la demanda	40
2.3.2. Análisis de la oferta	44
2.3.3. Determinación de la demanda actual y potencial	48
2.3.4. Análisis de la competencia	50
2.3.4.1. Competencia directa	51
2.3.4.2. Competencia indirecta	52

	4
2.3.5. Perfil del consumidor	54
2.4. ESTRATEGIAS COMERCIALES	55
2.4.1. Estrategias de distribución	56
2.4.2. Estrategias de precio:	57
2.4.3. Estrategia de Promoción	60
2.4.4. Estrategia digital	63
2.5. PROYECCIONES DE VENTAS	64
3. COMPONENTE PRODUCTIVO Y TÉCNICO	68
3.1. DESCRIPCIÓN DEL DISEÑO Y ESTADO DE DESARROLLO DEL PRODUCTO	68
3.2. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	69
3.2.1. Ciclo de vida del producto	70
3.2.2. Diagrama de Procesos	71
3.2.3. Mapa de procesos	73
3.3. EQUIPO E INFRAESTRUCTURA REQUERIDA (MAQUINARIA Y TECNOLOGÍA)	73
3.4. PLAN DE COMPRAS	75
3.5. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	76
3.6. PROCESOS DE CONTROL DE CALIDAD, SELECCIÓN DE PROVEEDORES Y CADENA DE PRODUCCIÓN	77
3.7. ASPECTOS AMBIENTALES Y SOCIALES DEL PROYECTO	81
4. COMPONENTE DE TALENTO HUMANO	84
5. COMPONENTE JURÍDICO – TRIBUTARIO	90
5.1. DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA	90
5.2. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	90
5.3. PERMISOS, LICENCIAS Y DOCUMENTACIÓN OFICIAL	90
5.4. PROPIEDAD INTELECTUAL	92
5.4.1. Política de Seguridad de datos	93
6. COMPONENTE FINANCIERO	95
6.1. ANÁLISIS DE COSTOS Y GASTOS	95
6.2. ESTADOS FINANCIEROS	95
6.2.1. Estado de Resultado	95
6.2.2. Flujo de Caja	96
6.3. ANÁLISIS DE INVERSIÓN INICIAL Y RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN	97
6.4. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD E ÍNDICES FINANCIEROS	98
6.5. FUENTES DE APOYO FINANCIERO	99

7.	COMPONENTE DE IMPACTOS Y VALIDACIÓN	107
7.1.	ALINEACIÓN CON LOS PLANES Y PROGRAMAS GUBERNAMENTALES	107
7.2.	IMPACTO SOCIAL	108
7.3.	IMPACTO AMBIENTAL	108
7.4.	IMPACTO ECONÓMICO	109
7.5.	ANÁLISIS DE RIESGOS	110
8.	CONCLUSIONES	114
	GLOSARIO	115
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	117

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Cantidad de Apss por sistema operativo. Dato cierre 2018	36
Gráfica 2. Consumo de aplicaciones móviles de los colombianos en el 2016	38
Gráfica 3. % del uso de las apps móviles 2017 – 2018.....	39
Gráfica 4. Incidencia del uso de las Apps por estrato 2018.....	40
Gráfica 5. Análisis de la demanda	41
Gráfica 6. Estrato socio – económico	42
Gráfica 7. ¿Qué tipo de aportante es usted?.....	42
Gráfica 8. Sexo.....	43
Gráfica 9. Edad	43
Gráfica 10. Test de aceptación del servicio	45
Gráfica 11. ¿Cuál de estas es su principal motivación para trabajar por medio de este tipo de contrato?.....	45
Gráfica 12. ¿Le interesaría contar con una plataforma que le permita administrar de manera conjunta su información financiera y la venta de sus servicios personales, mientras amplía su red de contactos?.....	46
Gráfica 13. ¿Ha optado por manejar otros aspectos de su trabajo a través de una plataforma digital (promoción, venta de servicios profesionales y/o envío de información corporativa)?	47
Gráfica 14. ¿Le gustaría ampliar la promoción de sus servicios profesionales a otros canales? ..	47
Gráfica 15. ¿Lleva usted un registro contable de sus ingresos y sus deducciones?.....	48
Gráfica 16. ¿Cómo lleva usted el control de sus registros contables?	49
Gráfica 17. Ésta forma de llevar sus registros contables ¿Le genera confianza?	49
Gráfica 18. ¿Cuál es el medio que usa con mayor frecuencia para promocionar y/o vender sus servicios profesionales?	50
Gráfica 19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por una plataforma digital de este tipo?.....	57
Gráfica 20. Medición de campañas mailmarketing	59
Gráfica 21. Ranking de buscadores Web.....	61
Gráfica 22. Proyección en ventas por afiliación	65
Gráfica 23. Proyección ventas por click	67
Gráfica 24. Niveles de capacidad.....	80

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Árbol de Problema.....	9
Figura 2. Ingresos nominales por sector servicios (BPO).....	20
Figura 3. Valores.....	23
Figura 4. Lienzo Canvas	24
Figura 5. Organigrama	25
Figura 6. Imagen de Inicio de la plataforma	26
Figura 7. Análisis de Encuesta.....	27
Figura 8. Pantallazo. Rol comercial	28
Figura 9. Pantallazo - Rol financiero, manejo contable.....	29
Figura 10. Imagen Pantallazo- Rol financiero, Consulta y pago de aportes	30
Figura 11. Pantallazo- Rol empresarial, calificación del servicio	31
Figura 12. Análisis de las fuerzas de Porter.....	34
Figura 13. Uso de Apps por género	37
Figura 14. Medios para estrategia digital.....	63
Figura 15. Porcentaje de uso de las redes sociales.....	63
Figura 16. Diagrama de flujo de proceso para la creación de la plataforma	68
Figura 17. Ficha técnica del producto	69
Figura 18. Ciclo de Vida del Producto.....	70
Figura 19. Flujograma para el perfil de Independiente	71
Figura 20. Flujograma para el perfil de Contratante.....	72
Figura 21. Mapa de procesos	73
Figura 22. Distribución espacial	76
Figura 23. SGC	77
Figura 24. Proceso selección de proveedores	77
Figura 25. Sistema de producción.....	78
Figura 26. Fuentes de financiación	101

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Identificación de Actividad económica según CIIU	10
Tabla 2. Relación por tipo de empresa entre Bogotá y la localidad de Chapinero	11
Tabla 3. Análisis Pestel	33
Tabla 4. Incidencias de uso de las Apps	39
Tabla 5. Características de la competencia indirecta	53
Tabla 6. Referencia de costos de base de datos	62
Tabla 7. Campaña con base de datos	65
Tabla 8. Base de datos Fundación Universitaria los libertadores	66
Tabla 9. Campaña publicitaria según base de datos Fundación Universitaria Los Libertadores .	66
Tabla 10. Especificaciones de Software MAC PRO	74
Tabla 11. Características equipos de tecnología	75
Tabla 12. Descripción muebles y enseres	75
Tabla 13. Diagrama de Gantt	76
Tabla 14. Relación costos y gastos	95
Tabla 15. Estado de resultados.....	96
Tabla 16. Flujo de caja libre y flujo de tesorería	97
Tabla 17. TIR, VPN, Periodo de recuperación	98
Tabla 18. Punto de equilibrio.....	98
Tabla 19. WACC	99
Tabla 20. Fuentes de financiación	100
Tabla 21. Modificada # 7 Establecimientos de crédito.....	102
Tabla 22. Fuentes de financiación	103
Tabla 23. Fuentes de aporte intelectual.....	106
Tabla 24. Análisis de riesgo del proyecto	110
Tabla 25. Análisis de riesgo del diseño	110
Tabla 26. Análisis de riesgo del prototipo	111
Tabla 27. Análisis de riesgo de la implementación	111
Tabla 28. Análisis de riesgo de la prueba	112
Tabla 29. Análisis de riesgo de la exportación	112
Tabla 30. Impulso y comercialización	113

PLAN DE EMPRESA

1. COMPONENTE ORGANIZACIONAL

1.1. IDENTIFICACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En el transcurso de nuestra vida laboral identificamos la necesidad que presentan las personas por prestación de servicios y empresas unipersonales para llevar de una forma adecuada la contabilización y promoción de sus servicios, nuestro grupo de trabajo inició con una lluvia de ideas para encontrar diversas opciones que permitieran minimizar esta problemática; para llegar a la solución más adecuada y viable determinamos el método “árbol del problema” para analizar y definir la idea de negocio que proponemos.

Figura 1. Árbol de Problema



Fuente: Elaboración propia

1.2. DATOS DE LA EMPRESA

De acuerdo con la actividad económica a desarrollar de EASY ACCOUNT S.A.S y con la descripción en el CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme), la asociamos con los códigos relacionados en la tabla No.1; la tarifa de constitución está suministrada de acuerdo al valor inicial de activos a registrar según la información de la Cámara de Comercio de Bogotá, donde trámites como el RUT (Registro único Tributario) ya se encuentran integrados. Cada vez es más fácil acceder a formalizar los diferentes negocios, la CCB (Cámara Comercio de Bogotá) dispone puestos móviles ubicados en las diferentes localidades con el objetivo de obtener mayor información y ser herramienta de formalización generando cumplimiento tributario para el estado Colombiano.

Tabla 1. Identificación de Actividad económica según CIIU

De acuerdo a su Organización jurídica	Actividad	Código de actividad CIIU a declarar	Descripción de Actividad Económica CIIU
304	7290	6201	Actividades de desarrollo de sistemas informático (Planificación, análisis, diseño, programación, pruebas)
304	7290	6312	Potales Web
304	6422 - 7290	6209	Otras actividades de tecnologías de información y actividades de servicios informáticos

Fuente: Gerencie.com disponible en: <https://www.gerencie.com/codigos-ciiu.html>

1.2.1. Análisis económico del entorno

De acuerdo con los datos registrados en el censo empresarial de Chapinero, realizado en el año 2014 por la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), se establecieron las siguientes tablas:

Tabla 2. Relación por tipo de empresa entre Bogotá y la localidad de Chapinero

Tipo de empresa	Bogotá		Chapinero	
	Cantidad	Equivalente %	Cantidad	Equivalente %
Microempresa	590.098	90%	17.809	93,1%
Pequena	45.896	7%	895	4,7%
Mediana	13.113	2%	261	1,4%
Grande	6.557	1%	163	0,9%
TOTAL	655.664	100%	19.128	100%

Fuente: Disponible en www.dinero.com

Tabla 3. Relación del tipo de organización jurídica en Bogotá y la localidad de Chapinero.

De acuerdo a su Organización jurídica	Bogotá		Chapinero	
	Cantidad	Equivalente %	Cantidad	Equivalente %
Naturales	243.971	37%	7.977	41,7%
Jurídicas	172.411	26%	8.812	46,1%
comercio	239.282	36%	2.339	12,2%
TOTAL	655.664	100%	19.128	100%

Fuente: Disponible en www.dinero.com

De acuerdo con las proyecciones realizadas por la cámara de comercio de Bogotá, se prevé un crecimiento empresarial en la localidad de chapinero, lo que permitirá una oportunidad para el desarrollo de actividades de mercadeo y apertura del mercado (Revista Dinero, 2016).

1.3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

EASY ACCOUNT S.A.S. es una plataforma diseñada como herramienta financiera, promoción y venta de servicios; que permite consulta inmediata de aportes a pensión, salud, ARL (seguridad social) y retenciones tributarias. Inicialmente enfocado en las personas contratadas por prestación de servicios en las empresas ubicadas en la localidad de Chapinero; uno de los valores agregados que presenta esta plataforma es evaluar y dar a conocer la calidad del servicio por medio de una calificación emitida por el contratante.

El contratista dentro de la plataforma tiene la opción de solicitar a su cliente una referencia comercial, el requerimiento llegará como una notificación al contratante a través del correo de contacto, donde se vincula un link que permite cargar un archivo en el formato que maneje la empresa. Para hacer efectivo el envío del documento, deberá evaluar por medio de una ventana emergente al contratista. De manera opcional el contratante podrá calificar directamente desde la plataforma; con posibilidad de comentarios acerca del desempeño de proveedor.

EASY ACCOUNT S.A.S. buscará alianza con los operadores existentes generando integración de información de interés que permita el desarrollo y puesta en marcha de la plataforma; para hacer posible estas alianzas, buscará apoyo por parte del Ministerio de las TIC y de entes gubernamentales que encuentren viabilidad en el desarrollo de esta propuesta.

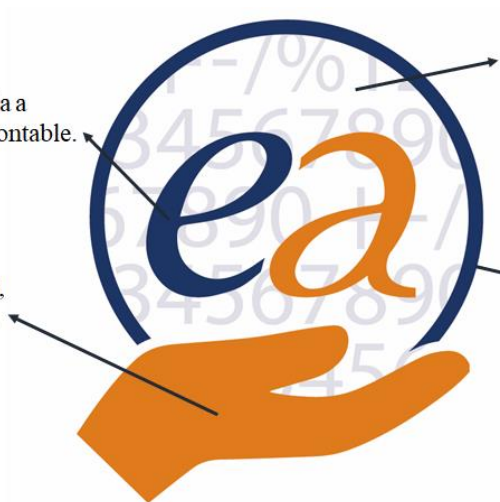
1.4. IDENTIDAD CORPORATIVA

Marca: EASY ACCOUNT, se define en inglés para que sea una marca universal, comercialmente atractiva y sonora.

Isotipo:

La “*e*” de Euler, símbolo matemático que hace referencia a nuestro enfoque financiero y contable.

La mano representa confianza, seguridad y soporte continuo.



El manejo de la analogía de la pelota de letras que define el tema contable como algo más didáctico y de fácil manejo.

El círculo representa la cobertura integral entre lo financiero y lo comercial.

Logotipo:

easy
account

Imagotipo



Uso de color Naranja; indica innovación, tecnología, accesibilidad y modernidad; el color Azul representa tranquilidad, formalidad, transparencia y estabilidad.



Slogan:

Preciso y confiable

Estas palabras definen los parámetros de la información que deseamos suministrar a nuestros clientes a través de nuestra plataforma; la precisión es un atributo que hace referencia a la disminución o nulidad del margen de error, causa que da lugar a la confiabilidad y posterior satisfacción de las expectativas del usuario.

Diferentes usos:



Aquí observamos los diferentes usos que podemos dar a los colores institucionales de Easy Account, de acuerdo a el entorno o material usado, debemos ajustar los colores para no perder el mensaje y la identificación de la marca o corporativa.

1.5. MISIÓN

EASY ACCOUNT S.A.S., ofrece una red de contactos para la promoción de servicios de acuerdo al perfil comercial de cada uno de nuestros usuarios y el manejo de su información financiera precisa y confiable, por medio de herramientas tecnológicas útiles, prácticas, versátiles y de aplicación eficiente mejorando su vida en aspectos económicos y de apertura a nuevas

negociaciones, dando alcance al sector de la subcontratación de procesos en los diferentes sectores de la economía.

1.6. VISIÓN

Lograr que EASY ACCOUNT S.A.S., para el 2022 tenga una aceptación del 75% del mercado objetivo a nivel local y reconocimiento como proveedor de soluciones tecnológicas, confiables, innovadoras, eficientes y accesibles.

1.7. OBJETIVOS ORGANIZACIONALES

Introducir en el mercado herramientas tecnológicas que contribuyan con las actividades financieras y comerciales de los contratistas y empresas unipersonales de la localidad de Chapinero.

Coadyuvar a la declaración oportuna y transparente de las obligaciones tributarias, financieras y comerciales propias de los contratistas y empresas unipersonales de la localidad de Chapinero para incrementar el valor de la organización en el tiempo.

Participar responsable y socialmente generando un impacto positivo en el mercado objetivo.

1.8. OBJETIVOS

1.8.1. Objetivo general

Estudiar la factibilidad para el desarrollo de una plataforma virtual que vincule información de nuestros aliados y permita, a las personas contratadas bajo la modalidad de prestación de servicios, empresas unipersonales o contribuyentes del estado; llevar de una forma

sencilla, ordenada, controlada y dinámica el estado de su información financiera, promoviendo la venta de sus servicios profesionales, generando una red de ofertas sujeta a la calificación del perfil que sirva de garantía a sus futuros contratantes.

1.8.2. Objetivos específicos

Identificar y analizar los aspectos de la ley 1753 de 2015, artículo 135 y el decreto 1273 de 2018 que obliga a los contratistas a realizar los aportes de seguridad social y parafiscales según los ingresos reales, obligaciones que van de la mano con la reforma pensional del gobierno actual, que busca proteger a los colombianos en su vejez (Decreto 1072 de 2015 y decreto 780 y 1833 de 2016).

Considerar las necesidades del mercado objetivo, y a partir de la síntesis lograda desde la norma, integrar las posibles soluciones en el desarrollo estructural de la plataforma, vinculando sitios web de aliados estratégicos que aporten información de interés para nuestros usuarios.

Diseñar planes y mesas de capacitación sobre aspectos financieros, tributarios y uso de la plataforma, que contribuyan a la toma de decisiones acertadas y un buen manejo de esta, con el fin de evitar las sanciones establecidas por la ley 1819 de 2016.

1.9. JUSTIFICACIÓN

La ausencia de planes de capacitación, la carente regulación, veeduría y la falta de investigación por parte de los contratistas, nos ha llevado a encontrar una oportunidad de negocio integrando nuestro conocimiento, el uso de la tecnología y las disposiciones gubernamentales, para desarrollar una herramienta que simplifique las tareas financieras que son percibidas como “dolor de cabeza” para el colombiano común. La modernización ha obligado al uso de plataformas como la facturación electrónica, pago de aportes en línea, entre otros, que permiten llevar un control para el estado y para los usuarios, donde se minimiza la evasión de obligaciones tributarias, buscando transparencia en la información y un destino adecuado del recurso aportado por los contribuyentes que logre cubrir la satisfacción de los diferentes derechos de los colombianos.

En la actualidad no se conoce una cifra exacta de los ocupados por prestación de servicios o empresas unipersonales, sin embargo, se estima que por cada 100 empleados de planta hay 107 con esta modalidad de contrato; basados en estos datos, evidenciamos la importancia de establecer un mecanismo que permite una consulta en tiempo real e inmediato por medio de los diferentes dispositivos electrónicos (celulares, computadores, tablets), donde el aportante tenga certeza y dominio de la información sobre el pago de sus aportes así como el cruce de datos con el contratante generando una confianza mutua y futuras negociaciones (El Espectador, 2012).

En los diferentes gobiernos y para el actual uno de los puntos que se ha tratado de manera relevante es la protección a la vejez (Art.1273 de 2018) centrando su atención en cifras de personas de la tercera edad que se encuentran desprotegidas y sin cobertura de sus mínimos básicos. Después de identificada esta población altamente vulnerable y para atender esta problemática se han desarrollado estrategias buscando dar cumplimiento a los decretos 780 y 1833 de 2016 donde se establecen los organismos, regulaciones y alcances del sistema de protección social y pensional.

1.10. MARCO TEÓRICO

Luego de la creación de la unidad administrativa especial de gestión pensional y parafiscal en 2010, se ha intensificado la evaluación y supervisión directa en diferentes empresas respecto al cumplimiento del pago de aportes que garanticen la cobertura en salud y pensión de los empleados, logrando una disminución en la evasión de estos aportes; para el 2018 la UGPP alcanzó de manera persuasiva el ingreso al sistema pensional de 65.000 nuevos aportantes, medidas como esta y la reglamentación cada vez más estricta por parte del gobierno busca avalar el pago pensional y garantizar un estándar de vida que no solo sea la cobertura de las necesidades básicas del adulto mayor en Colombia (UGPP, 2019).

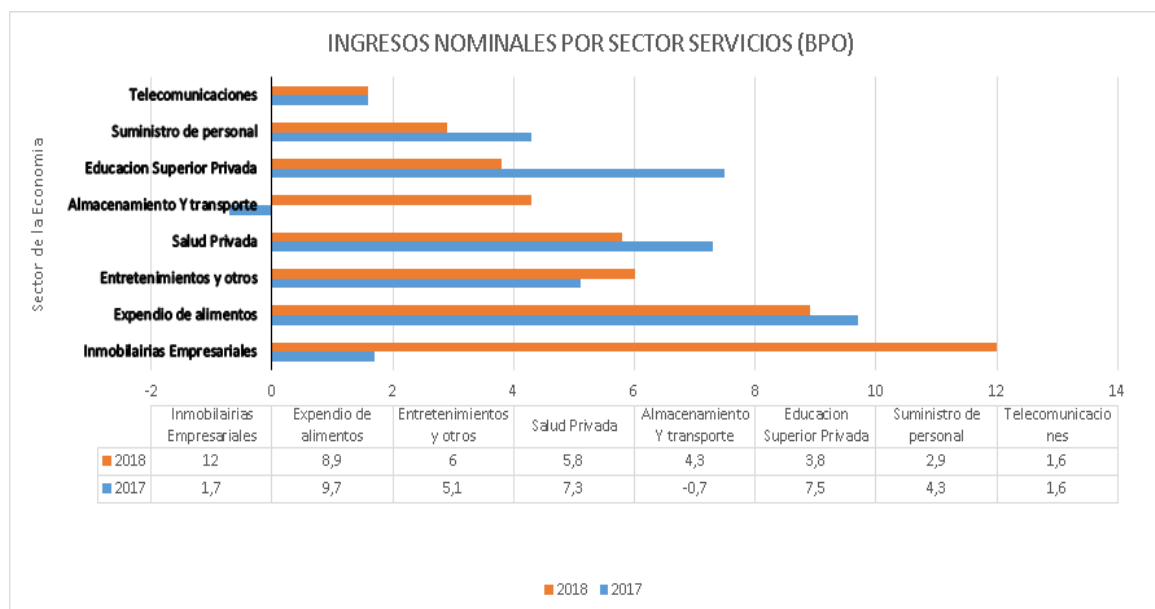
En la actualidad el acceso a la tecnología nos facilita integrar información y optimizar los resultados que deseamos tener, nuestro objetivo es consolidar en una App, por medio de una plataforma financiera y de promoción de servicios profesionales, donde el usuario final pueda consultar y acercarse de manera inmediata a sondeos sobre la percepción del servicio prestado, los aportes al sistema de seguridad social y los descuentos tributarios generando un conocimiento

de su estado financiero y dando un parte de tranquilidad frente a los tributos presentados al estado; Easy account quiere que su público objetivo (prestadores de servicios y empresas unipersonales) como integrantes del sector BPO posea la solidez que requieren las empresas frente a su cliente final, al ser este un intermediario no debe afectar la imagen del cliente o contratante si no contribuir a su posicionamiento, parte de este proceso es generarle tranquilidad y suministrar un valor agregado al servicio traducido en reconocimiento.

Colombia ha sido catalogado como uno de los países destacados por la implementación de Apps en el e-Xperience 2018, se finalizó el evento con la entrega de los premios Índigo quienes reconocen lo mejor en innovación, en publicidad digital y velocidad de transmisión de datos, de manera conjunta se resaltó el trabajo de las entidades públicas, emprendedores y gremios que promueven de manera permanente la transformación digital del estado (Kubocowp, 2019). Los premios entregados dan muestra del esfuerzo por parte del gobierno al crear sinergia entre los diferentes sectores que contribuyen al desarrollo territorial, razón por la que advertimos con alta posibilidad la implementación de nuestra idea de negocio. La operación inicial de nuestro proyecto sería la ciudad de Bogotá, en la localidad de Chapinero, buscando una expansión gradual, teniendo en cuenta que las plataformas usadas para estos fines tienen similitudes departamentales en cuanto a cajas de compensación y prestadores de salud.

En los diferentes análisis realizados, la falta de experiencia por parte de los contratistas hace que la mayor cantidad de los evasores se encuentre en una clasificación denominada “**evasores inexactos vs. evasor omiso**”. Esta clasificación de inexactos está determinada por aquellos contribuyentes que por desconocimiento realiza aportes diferentes al valor real a pagar, si tenemos en cuenta que de acuerdo a las cifras de Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) se proyecta que la dinámica de los sectores de servicios y BPO continúen liderando el desarrollo económico. Para este incremento, el promedio ponderado del crecimiento del valor agregado de estos sectores llegaría al 3,1% real al cierre de 2018 vs. 2,8% en 2017. Esto sería consecuencia de: Una recuperación de la demanda interna de la economía (creciendo al 2,4% real en 2018 vs. 1,9% en 2017), que impulsa los sectores de alimentos y entretenimiento; un mayor precio del petróleo (US\$68/barril proyectado en 2018 vs. US\$54 de 2017), generando mayores ingresos al sector minero-energético, fuerte demandante de servicios conexos (La República, 2019).

Figura 2. Ingresos nominales por sector servicios (BPO)



Fuente: Cálculos Anif Con Base en EMS (DANE)

Con estos datos de crecimiento sobre la dinámica de nuestra economía y el fortalecimiento de esta modalidad de contrato, es evidente el esfuerzo que deben realizar las empresas por integrar su información; una alternativa inicialmente planteada por el Estado se basa en la ley 1753/2015 Art.135, donde los contratantes serían los encargados de realizar las retenciones por pagos de aportes a seguridad social sobre el valor total cancelado a sus contratistas, aunque inicialmente se había establecido aplicar esta ley a partir de octubre del 2018, en mayo de 2019 fue derogada por la Corte Constitucional estableciendo un plazo de dos años para continuar con esta iniciativa, este plazo se estableció debido a que la base de cotización (IBC) aún está en discusión. Nuestra idea de negocio no se limita solo a la integración de la información financiera y tributaria, también busca que de manera eficiente haya una retroalimentación del servicio prestado, acceso a certificaciones comerciales, liquidaciones

tributarias y poder crear una red alcanzando futuras negociaciones, así como en las plataformas de búsqueda de empleo, se direcciona el usuario de acuerdo al perfil con posibles lugares de ubicación de acuerdo a su necesidad.

Al indagar a los interesados en este tipo de contrato, encontramos que su afinidad se determina por factores como: libertad de horario, tipo de actividad profesional, autonomía en sus finanzas y contratantes; surge un interés en la vinculación a una plataforma que les permita mejorar el desarrollo de su actividad profesional.

El estado persigue una reforma tributaria que formalice los aportes de pagos a salud, pensión y riesgos laborales buscando el beneficio para aproximadamente 38.000 contratistas oficiales que trabajan actualmente con el distrito, esto podrá ser percibido de manera positiva para quienes deben entregar los soportes de sus pagos y la presentación de su cuenta de cobro o factura. (Finanzas Personales, 2019). Si bien de manera inicial se implementará en el sector público, esto no se aleja de que posteriormente aplique para el sector privado y lo mejor es estar preparados para los cambios que demandan una integración tecnológica de los diferentes sectores de la economía.

Es evidente que para lograr esta articulación se deban adoptar mecanismos utilizados a nivel internacional, anteriormente los países que han logrado ser potencia en el mundo se concentraban en la apertura de vías de acceso, actualmente estas vías de acceso se han convertido en vías tecnológicas, transmisión de datos y manejo de información. Al revisar los datos de una manera independiente estos no son eficientes, sin embargo, al integrarlos se pueden cumplir objetivos donde se generen mejores y mayores mediciones, soportando cada vez más las cifras presentadas por las diferentes entidades gubernamentales con el objeto de hacer proyecciones más exactas para inversión de presupuesto y estadísticas para la toma de decisiones.

Colombia hace algunos años no tenía un enfoque para la presentación de información con los estándares que requieren organizaciones como la OCDE, a pesar de no ser un país rico; esfuerzos dirigidos a cumplir los requisitos exigidos por ellos han hecho que demos vuelta e implementemos criterios de análisis que den peso a la rendición de cuentas de cada uno de los sectores del estado y de la economía. El plan de desarrollo del actual gobierno se ha concentrado en la economía naranja para cumplir muchos de estos objetivos de globalización; el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), promueve el tema y se habla de una economía creativa o

"economía naranja", como la producción de bienes y servicios culturales que están protegidos por derechos de propiedad intelectual (BBC, 2019).

Otra situación que impacta son las pretensiones del Fondo Monetario Internacional, que busca que la mayoría de los países adopten un sistema de trabajo por horas, Colombia por su idiosincrasia y falta de infraestructura no se encuentra listo para asumir este reto, de estas modificaciones dependen mantener calificaciones positivas de inversión y aunque Colombia en el cono sur se presenta como uno de los países con mayores expectativas de crecimiento, debe construir un marco de políticas fuertes y robustas que garanticen la continuidad de financiamiento internacional. En la actual guerra comercial, Colombia al presentarse como un país de alternativa en producción para la región, ganaría un mercado con alta demanda de mano de obra calificada y no calificada para reemplazar las importaciones chinas a EE.UU, para aprovechar esta oportunidad y la ubicación privilegiada que tiene el país, es importante que la academia impulse a sus estudiantes por medio de la investigación constante a la creación de soluciones donde se ponga a prueba el potencial y recursividad del Colombiano.

1.11. VALORES

Los valores para EASY ACCOUNT S.A.S. constituyen el pilar de la organización y de allí la forma de actuar en situaciones reales o imaginarias por la que se encuentren atravesando cada uno de sus funcionarios, nuestros valores promueven la razón de ser como individuos pertenecientes a esta empresa, lo que proyectamos hacia la sociedad y la manera en la que deseamos ser percibidos.

Confianza: La veracidad de la información es importante para el manejo de las relaciones comerciales, es por ello que dirigimos nuestros esfuerzos para satisfacer las expectativas de nuestros clientes; vincularlos emocionalmente en cada consulta y registro dentro de la aplicación.

Seguridad: la información financiera y personal, es sensible, por eso Easy Account trabaja con tecnologías que garantizan su disponibilidad, permanencia y protección.

Simplicidad: Trabajamos para transmitir información de nuestros servicios de una manera más clara, fácil de comprender y en el momento indicado.

Inmediatez: El tiempo es uno de los recursos más escasos hoy en día, por eso la inmediatez es una cualidad que deben manejar las organizaciones, principalmente las

tecnológicas, esta es una herramienta de consulta y respuesta en tiempo real, la cual permite resolver inquietudes de una forma eficiente y eficaz.

Responsabilidad social: Somos conscientes que cada actividad genera un impacto hacia el exterior, es por ello que establecemos el compromiso de generar espacios que permitan mitigar el desconocimiento de la información financiera por medio de herramientas tecnológicas y mesas de apoyo.

Figura 3. Valores



Fuente: Elaboración propia

1.12. MODELO DE NEGOCIO

Un medio por el cual podemos representar la viabilidad de este proyecto es con la matriz Canvas, aquí se tiene en cuenta factores que evalúan criterios donde el inversionista puede conocer la idea de negocio de una manera práctica y razonable; debido a que esta matriz analiza

en nueve cuadrantes diferentes aspectos que de manera transversal se interrelacionan presentando sinergia en la información.

Figura 4. Lienzo Canvas

PRODUCTO		MERCADO	
PROBLEMA	SOLUCIÓN	SEGMENTO	VENTAJA DIFERENCIAL
Falta de integración de información financiera y comercial entre contratantes y contratistas	1. Desarrollo de una plataforma para sensibilizar a nuestro mercado objetivo por medio de mesas de ayuda. 2. Creación y ampliación de red de contactos para la promoción de servicios. 3. Cruce y consulta de información veraz en tiempo real	Ocupados en contrato por prestación de servicios. Empresas Unipersonales.	Prestar una asesoría virtual en manejo contable y financiero, creación de una red para futuras contrataciones donde se obtenga una calificación por buen comportamiento. Manejo de rol financiero y comercial (Alianzas Estratégicas).
ESTRUCTURA DE COSTOS	METRICAS CLAVE	FLUJO DE INGRESO	CANALES
\$ 158.908.683	*Incremento de Usuarios por Mes. *Clicks recibidos por los diferentes operadores asociados a la plataforma.	Aprox \$58'000.000 mensuales	*Uso de base de datos *Redes Sociales. *Promoción Por Internet
PROPUESTA ÚNICA DE VALOR			
Preciso y Confiable			

Fuente: Elaboración propia

Nuestra propuesta de valor busca entender el mercado y sistematizar sus necesidades, reconocer que los datos del cliente son un activo estratégico y la generación de experiencias sencillas, innovadoras y maximización de la calidad e integración de datos con el desarrollo de un modelo omnicanal 24 X 7 pensado desde y para el usuario, aprovechando las posibilidades y marketing de la era digital.

1.13. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Para ejecutar el desarrollo de las actividades y dar alcance a los objetivos del proyecto, identificamos un organigrama circular que permite la toma de decisiones descentralizada e interrelacionada, permitiendo a cada gerencia valorar prioridades y realizar propuestas en pro del negocio, para luego ser aprobadas de manera conjunta. Se realizará una descripción de cada cargo en el capítulo 4, componente de talento humano.

Figura 5. Organigrama



Fuente: Elaboración propia

1.14. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Nuestro producto es conocido en el entorno digital como un BlockChain, por sus características ha ido transformando de manera progresiva el mercado financiero al estar constituido por una cadena de bloques de información con buen número de aportantes, para la realización del proceso y después de haberse registrado esta información en una gran interfaz de datos, está ya no podrá ser borrada. Para poder acceder a el uso de esta plataforma sólo es posible hacerlo con registro de información, debido a que después de esta ser procesada no se puede modificar o cambiar, lo que hace de manera inherente a este proceso la integridad, transparencia

y trazabilidad para la generación de nueva información; factores como la seguridad, la privacidad y la inclusión, constituyen características que permiten la viabilidad de proyectos con este alcance donde la información suministrada puede garantizar el control que es necesario ser ejercido por los entes gubernamentales (Ramirez, 2017). El procedimiento para la interacción con la App está constituido por el acceso virtual a dos perfiles de usuario identificables por medio de Login, posteriormente permitirá el ingreso a un menú de aplicaciones que estarán determinadas por las características de acceso que haya adquirido el usuario.

Figura 6. Imagen de Inicio de la plataforma

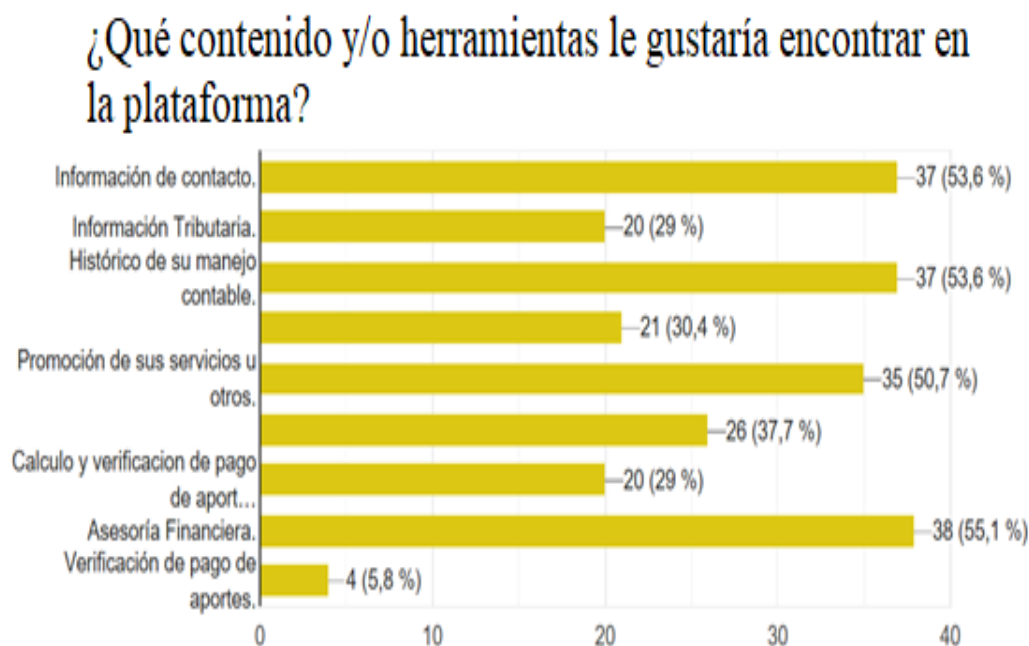


Fuente: Elaboración propia

Página de inicio donde el usuario debe hacer el Log In para poder ingresar a las funciones de la plataforma.

En el segundo pantallazo, el usuario tiene las dos opciones de rol que le permite la plataforma; él debe definir, de acuerdo con su necesidad, por cuál de los dos desea realizar la(s) correspondiente(s) consulta(s) y/o actualización(es); las características fueron definidas de acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta:

Figura 7. Análisis de Encuesta



Fuente: Elaboración de datos recibidos

Comentario: Al inicio del proyecto observamos la necesidad de información precisa y confiable para una buena toma de decisiones, por medio del estudio de factibilidad se definió el contenido que desea encontrar nuestro usuario.

1.14.1. Perfil para el contratista: Comercial

Este menú de la aplicación está dedicado a un direccionamiento de la actividad comercial del usuario que es contratista y donde encontrara las siguientes opciones:

- Mesa de ayuda de independientes: Esta es una mesa de asistencia en la ejecución y desarrollo de temas financieros y comerciales que contribuyan a la comprensión y la aplicación de la normatividad Colombiana, para dar cumplimiento a los objetivos de desarrollo de la plataforma.

- **Certificación comercial:** Es una estrategia utilizada como gancho para incremento de usuarios, gracias a que por la suscripción a un paquete básico el usuario podrá descargar 5 certificaciones comerciales.

Figura 8. Pantallazo. Rol comercial



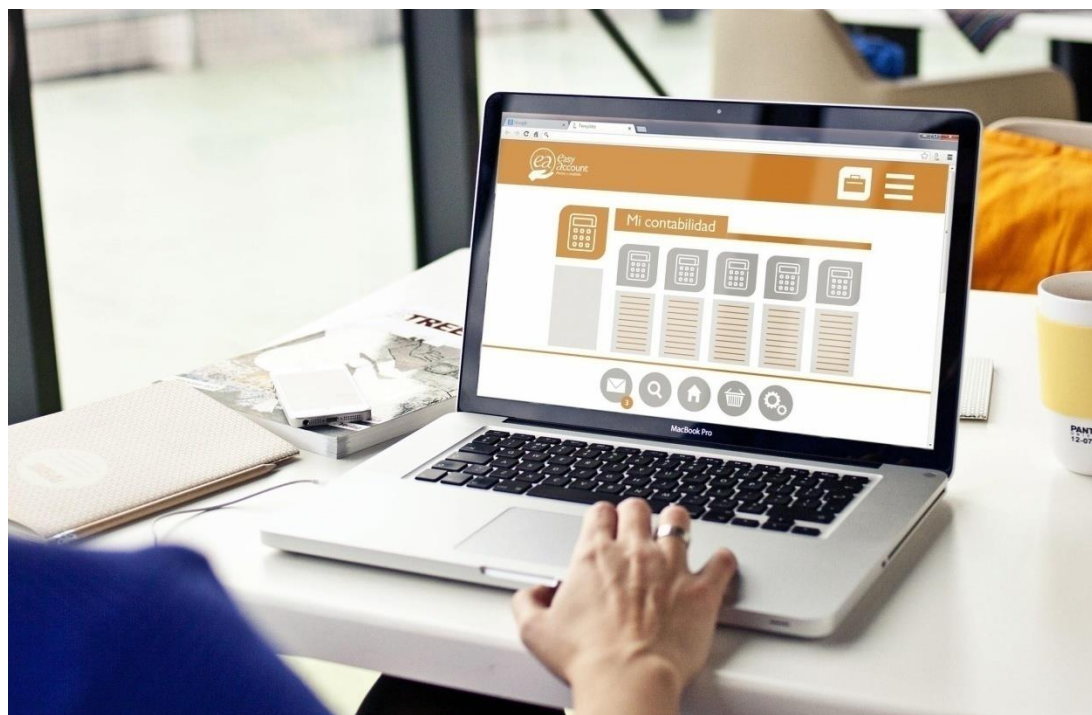
Fuente: Elaboración propia

- **Descripción del perfil profesional:** Este es un espacio para la descripción del servicio profesional que presta e incluye el diseño de un modelo de cotización que le permite conocer una proyección de sus costos y ganancias para tener un rango de precios de presentación y así poder lograr una competitividad en su sector.
- **Preguntas frecuentes:** Encontraremos un lugar para expresar los temas de interés y experiencias vividas para alimentar y mantener actualizado al usuario.
- **Calificación del servicio:** En esta se evidenciará la calificación o posición en la que se encuentra el contratista y como es percibido por el contratante de acuerdo a su desempeño.

- Interacción dentro de la plataforma: Este es un Chat para la interacción de los usuarios de la plataforma, contratistas y contratantes, con el objeto de hacer un acercamiento e intercambio de intereses.
- Noticias: Nuestro usuario encontrará una descripción y publicación con el análisis de las noticias relevantes en aspectos tributarios, financieros y comerciales que aporten conocimiento para el mejor desempeño de su actividad comercial.

1.14.2. Perfil Contable

Figura 9. Pantallazo - Rol financiero, manejo contable



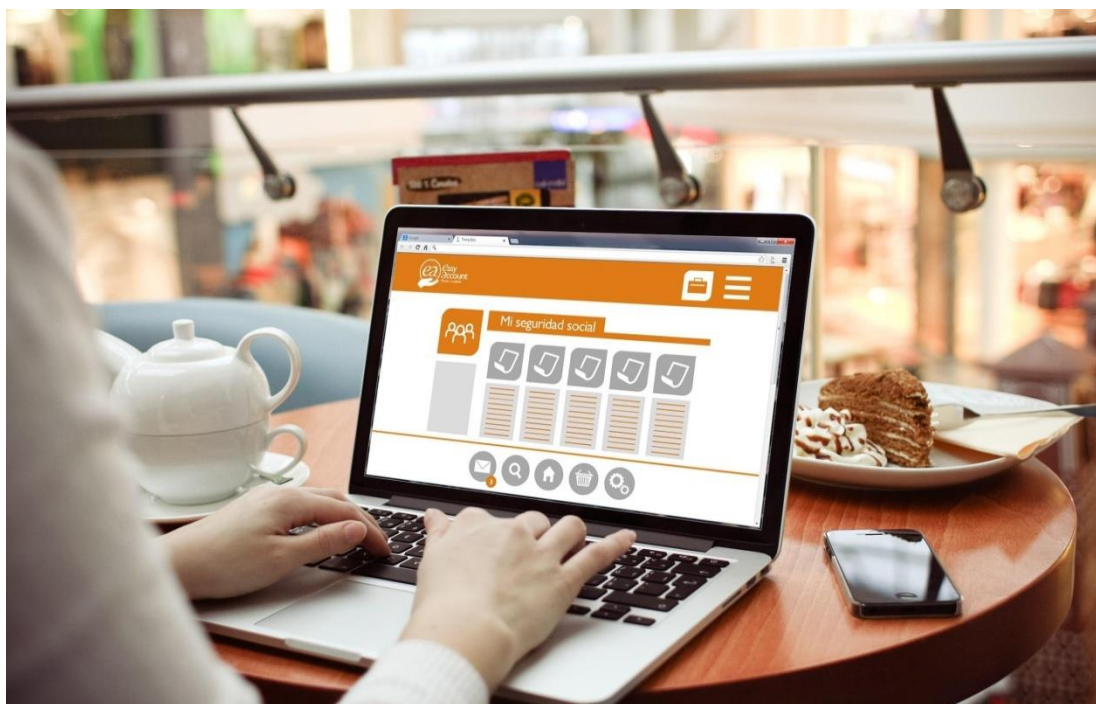
Fuente: Elaboración propia

En este menú de la aplicación el usuario encontrará aspectos financieros y tributarios que permitan dar cumplimiento a la normatividad tributaria y acceso a consultas de aportes obligatorios y voluntarios a los diferentes organismos relacionados con el pago de aportes a seguridad social.

- Clasificación tipo de contribuyente: De acuerdo con el comportamiento financiero y contable del usuario se irá modelando una clasificación tributaria, generando un patrón de tributación y así garantizar el cumplimiento de las obligaciones con el estado.

- Finanzas para niños: Este es uno de los grupos objetivos que se debe ir proyectando, al hacer una inmersión temprana en este campo los niños van generando un hábito de análisis financiero que les permite generar una visión de su futuro, así como se proyecta un cambio de los empleos y el uso de la tecnología hará parte de todo tipo de reportes e integración con el estado; los niños al ser un grupo que desde temprana edad tienen vinculación con esta plataforma, pueden hacer una asociación de herramientas que les ayude a tomar decisiones de manera rápida y eficiente para el futuro.
- Calendarios de pagos: Este espacio es diseñado para crear alertas a los usuarios de las diferentes fechas de tributación asignadas de acuerdo al último número de Nit, últimos dos dígitos de la cédula o vencimientos establecidos por el calendario de tributación emitido por la DIAN.
- Operadores de parafiscales y bancos: Esta descripción va direccionada de acuerdo al operador elegido por el usuario, la modalidad de pago que utilizará y las diferentes plataformas de acceso a información que desea consultar.

Figura 10. Imagen Pantallazo- Rol financiero, Consulta y pago de aportes



Fuente: Elaboración propia

- Preguntas frecuentes: Encontraremos un lugar para expresar los temas de interés o experiencias vividas para alimentar y mantener actualizada con los espacios de interés del usuario.
- Liquide su declaración de renta: Al pagar el derecho al acceso a esta opción del menú podrá realizar la liquidación y presentación electrónica de su declaración de renta para dar cumplimiento a la ley.
- Presupuestos: Este campo da opción de hacer una liquidación de los costos y gastos en los que deberá incurrir para efectuar su cotización..
- Calculadora de Retenciones y parafiscales: Esta herramienta permitirá conocer el valor que se debe pagar por aportes según el concepto de seguridad social y retenciones fiscales de acuerdo a lo exigido por la ley Colombiana.

1.14.3. Perfil Empresas

- Opción de búsqueda de perfiles y/o contratistas: Busca en la base de datos de la plataforma, al personal idóneo de acuerdo con su necesidad; la búsqueda puede efectuarse a través de los siguientes criterios: Tipo de servicio, calificación, nombre, correo y ubicación.
- Interacción dentro de la plataforma: Este es un Chat para la interacción de los usuarios de la plataforma, contratistas y contratantes, con el objeto de hacer un acercamiento e intercambio de intereses.
- Calificación del servicio: Para la generación de la certificación comercial es necesario haber interactuado con este link, allí se podrá ejecutar la calificación del servicio que por medio de una asignación de escalafón, dará una vista para analizar al mejor prestador del servicio del mercado y así generar alianzas estratégicas en el desarrollo de actividades.

Figura 11. Pantallazo- Rol empresarial, calificación del servicio



Fuente: Elaboración propia

- Noticias: Allí se establece la actualidad para la oferta y demanda los dos diferentes sectores de la economía con enfoque BPO, esto con el objetivo de encontrarse actualizado aportando para la toma de decisiones asertivas y que generen competitividad en el mercado actual.

2. COMPONENTE DE ESTUDIO DE MERCADOS Y COMERCIAL

2.1. DESCRIPCIÓN MACROECONÓMICA DE COLOMBIA

Con este análisis ubicamos la oportunidad de desarrollo para este tipo de ideas en el marco de tendencias mundiales, referenciando a Colombia como un actor importante en el mercado, la tecnología es un factor de globalización que nos exige la incursión en nuevos sectores productivos y en la optimización de los sectores ya existentes, el PESTEL nos da una visión integral de los aspectos que debemos tener en cuenta en un mercado globalizado y que tiene exigencias específicas para el análisis de factibilidad para una oportunidad de negocio, también de acuerdo a sus resultados evidenciamos cuales serían los factores en los que se debe fortalecer con un trabajo de pre-operación que contribuya a la obtención de los resultados esperados.

Tabla 3. Análisis Pestel

	FACTORES	MUY -	-	INDIF.	+	MUY +
POLÍTICO	Reformas tributarias constantes					X
	Influencias internacionales (BID-FMI-OCDE)				X	
	implementación del Plan Nacional de Desarrollo					X
	Garantías de protección a la vejez				X	
ECONÓMICO	Aporte y articulación del sector Fintech en Colombia					X
	Aprovechamiento de políticas de financiación para economía naranja					X
SOCIO - CULTURAL	Inmersión tecnológica de la población en Colombia		X			
	Nuevas modalidades para generación de Ingresos en el hogar				X	
	Competencia				X	
TECNOLÓGICO	Acceso a la tecnología		X			
	Crecimiento de las Fintech en Colombia					X
	Manejo de redes sociales				X	
ECOLÓGICO	Evitar uso de recursos físicos					X
	Contribuir a la sostenibilidad y restauración ambiental					X
	Integración de procesos				X	
LEGAL	Reforma pensional sostenible				X	
	Alcance de los decretos 780 y 1833/2016					X
	Alcance de la ley 1753/2015					X

Fuente: Elaboración propia

2.2. ANÁLISIS DEL SECTOR

En las cinco fuerzas de Porter encontramos los actores del mercado y podemos dar un análisis de la competencia de nuestro producto frente al sector de implementación elegido, determinando la competencia y aspectos relevantes a trabajar para dar desarrollo al producto, allí determinamos que tan conveniente es la propuesta y así dar una calificación a la inversión y rentabilidad que puede generar a los patrocinadores del proyecto. Este análisis nos da la confianza de revisar la viabilidad vertical y horizontal del proyecto determinando los puntos a trabajar en cuanto a la focalización de la inversión financiera, buscando potencializar el producto que se desea entregar al usuario final de esta información.

Figura 12. Análisis de las fuerzas de Porter



Fuente: Elaboración propia

2.3. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso clave para definir si una idea de negocio es o no viable, permite reconocer la respuesta a nuestros posibles clientes y proveedores, además, nos proporciona oportunidades frente a nuestra competencia, establecer precios, identificar oportunidades de mejora y definir la estrategia de lanzamiento y promoción del servicio o producto.

Para el estudio de mercado de nuestra idea de negocio, empleamos una encuesta virtual como metodología de investigación de nuestro proyecto; la recolección, análisis e interpretación de la información, nos permite la apreciación del estado actual del mercado que queremos cubrir, la oportunidad del negocio o alternativas en caso de que el proyecto no sea viable y la evaluación y supervisión del funcionamiento de la empresa (Como realizar un estudio de mercado, 2013).

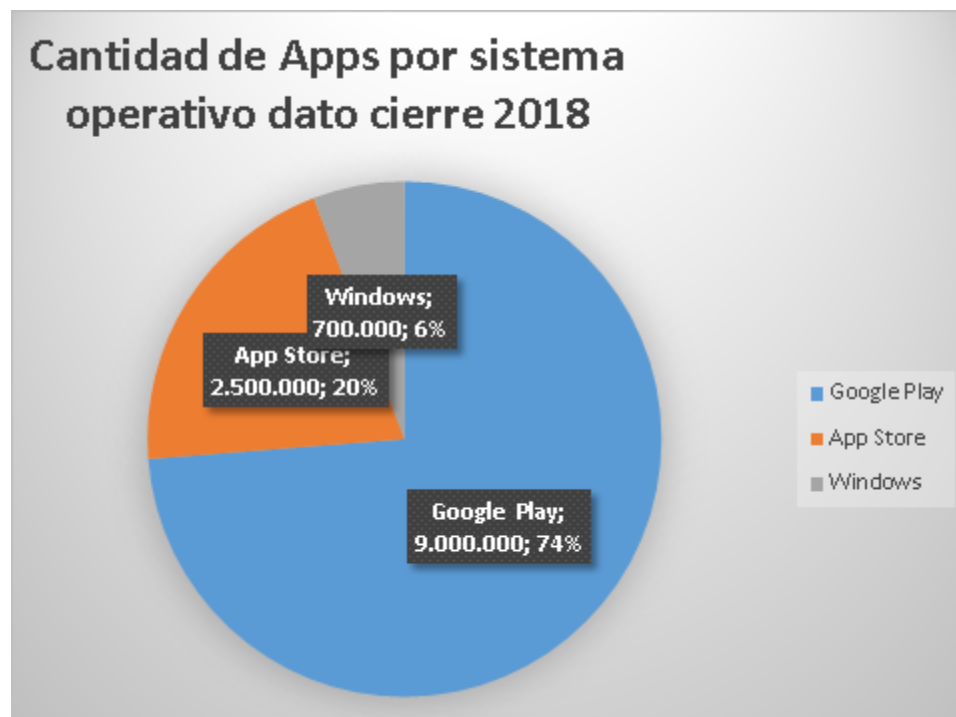
La palabra “App” viene de la palabra en inglés “application”, estas son diseños de software que son ejecutables en Smartphone, tabletas y dispositivos móviles en general. Los primeros desarrollos se remontan al año 2008 y en 2010 ya eran populares. Su finalidad es la de facilitar la solución de tareas, y ayudarnos a gestionar el día a día; en la actualidad hay un gran número de aplicaciones con diferentes finalidades (transporte público, guía de turismo, periódicos, finanzas personales, guías de cocina, remedios caseros, etc.). Estas operan bajo los sistemas operativos IOS, Android, Windows entre otros (Como realizar un estudio de mercado, 2013) (Especialidades Ambientales. Apps Ambientales, s.f.)

Con la evolución del uso de dispositivos móviles en el país y de manera concreta los smartphones, el crecimiento de la comercialización virtual ha crecido de manera exponencial generando un punto de partida para el incremento de herramientas digitales corporativas. El desarrollo de estas aplicaciones ha generado el inicio de un salto tecnológico en Colombia. En la actualidad se han generado negociaciones en África, Europa y el Caribe, los principales servicios que se ofrecen por medio de estos desarrollos están relacionados con buscadores de información, transacciones financieras, entretenimiento, comercialización de productos, aprendizaje, deporte, vida saludable, corporativo, publicidad, buscadores de empleo, georreferenciación, logística entre otros muchos apoyos a realización de tareas diarias.

En Colombia para este tipo de desarrollos se cuenta con la ayuda del Ministerio de Tecnologías de la información y las comunicaciones (MinTIC), entre los factores que generan

competitividad se tiene en cuenta: Costos de producción eficientes, capacidad técnica de desarrollo, manejo de responsabilidad social, personalización del producto, desarrollo de contenidos, productos innovadores con alto contenido social y educativo (MINTIC, s.f.).

Gráfica 1. Cantidad de Apss por sistema operativo. Dato cierre 2018

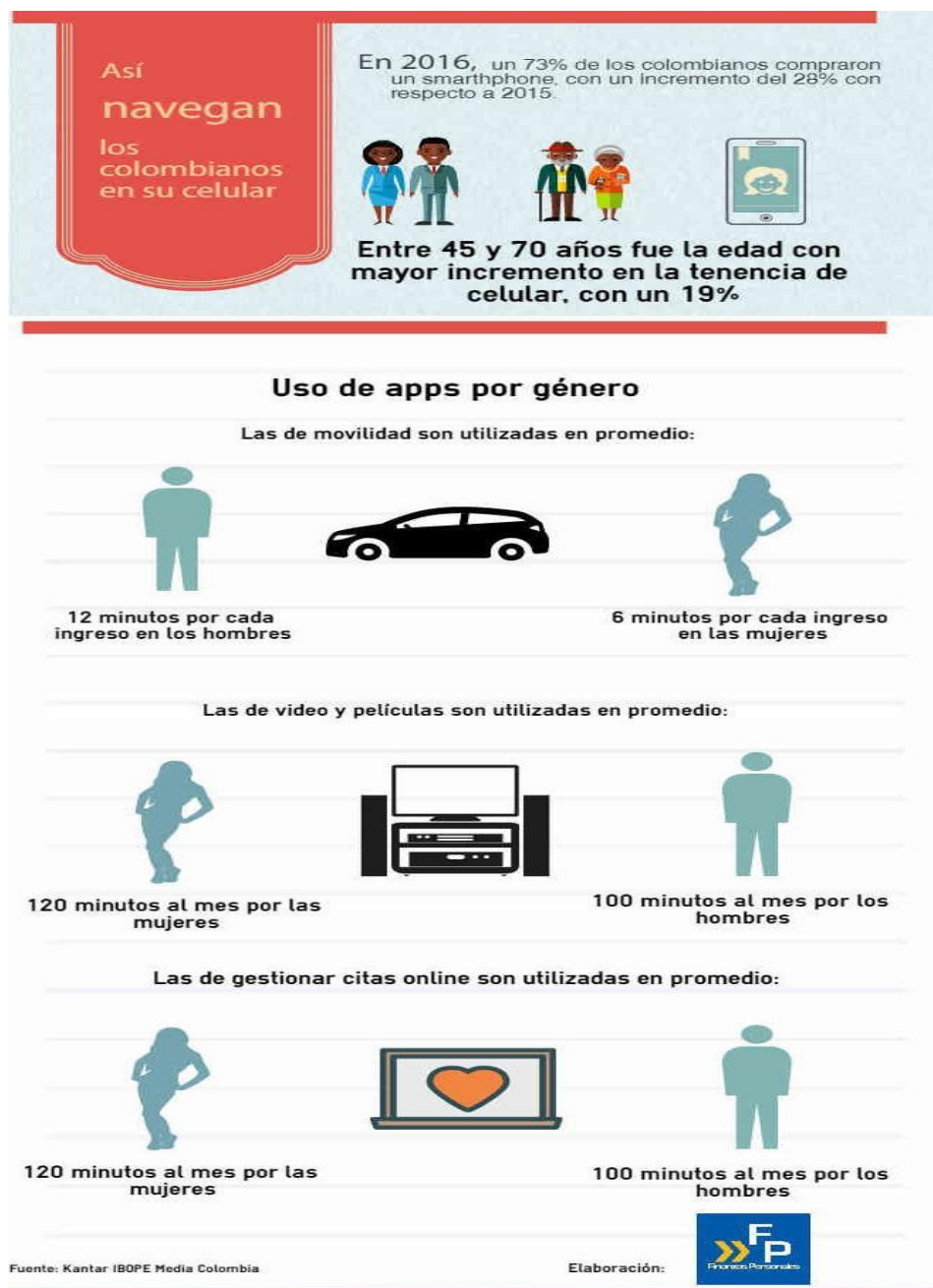


Fuente: Estadísticas Marketing Móvil 2018 – 2019. Disponible en: <https://www.alianzared.com/estadisticas-marketing-movil-2018/>

La empresa Kantar IBOPE Media Colombia, para el 2016 basados en el Target GroupIndex (TGI), presentó un informe respecto a las preferencias de uso en productos tecnológicos, hábitos de vida y conductas; para este año un 73% de la población adquirieron un smartphone aumentando este consumo en un 28% respecto al 2015, también se observó que los compradores con edades entre 45 y 70 presentaron el mayor incremento con un 19%, haciendo referencia a un crecimiento del 11% frente a los años 2014 y 2015. Presentando un crecimiento progresivo desde el 2010 y hasta el 2016 del 39% continuando en aumento; a nivel general se promedia un consumo de 42 minutos en Apps instaladas en sus teléfonos.

Respecto a las preferencias en uso de Apps los Colombianos encontramos: mensajería instantánea 26%, videos y películas 22%, correo electrónico 17% y otros 35%. en la figura # 15 encontramos los usuarios de acuerdo con su interés.

Figura 13. Uso de Apps por género

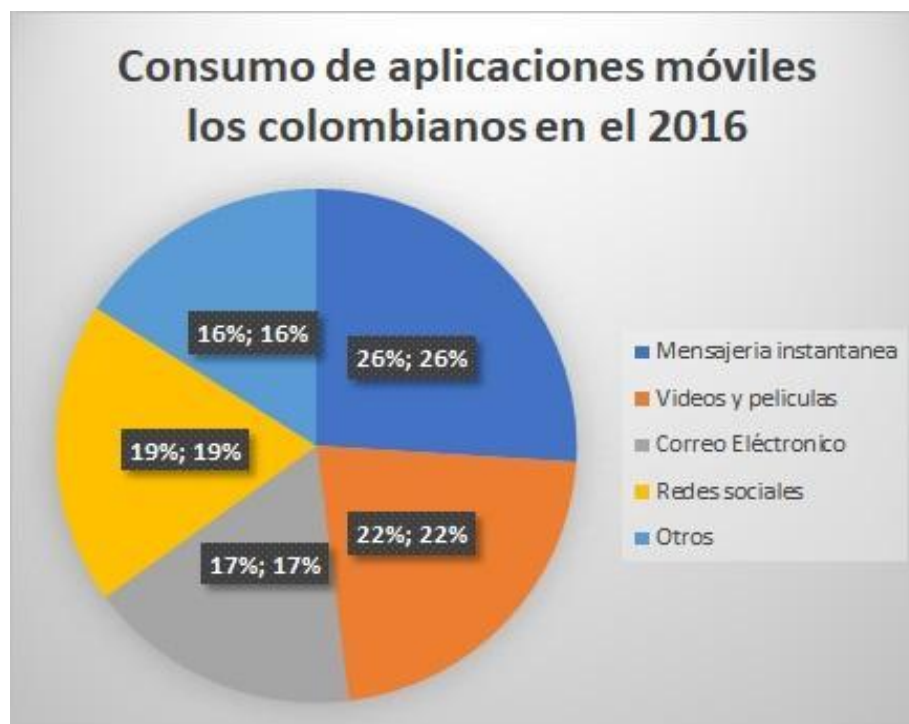


Fuente: Finanzas personales. Disponible en: <https://www.finanzaspersonales.co/consumo-inteligente/articulo/celular-que-uso-le-dan-los-colombianos-al-celular/72206>

Los datos presentados en este informe son de vital importancia para la toma de decisiones, respecto a marketing, direccionamiento de la publicidad, hábitos de uso generando herramientas a la industria respecto al consumidor en la actualidad.

Los dispositivos móviles son actualmente una herramienta importante de publicidad debido a que usuarios y proveedores se involucran de una manera más directa, de manera constante el vendedor busca recolectar más información de su cliente, con destino al desarrollo de estrategias de marketing y publicitarias para el futuro (Bitar, 2017).

Gráfica 2. Consumo de aplicaciones móviles de los colombianos en el 2016



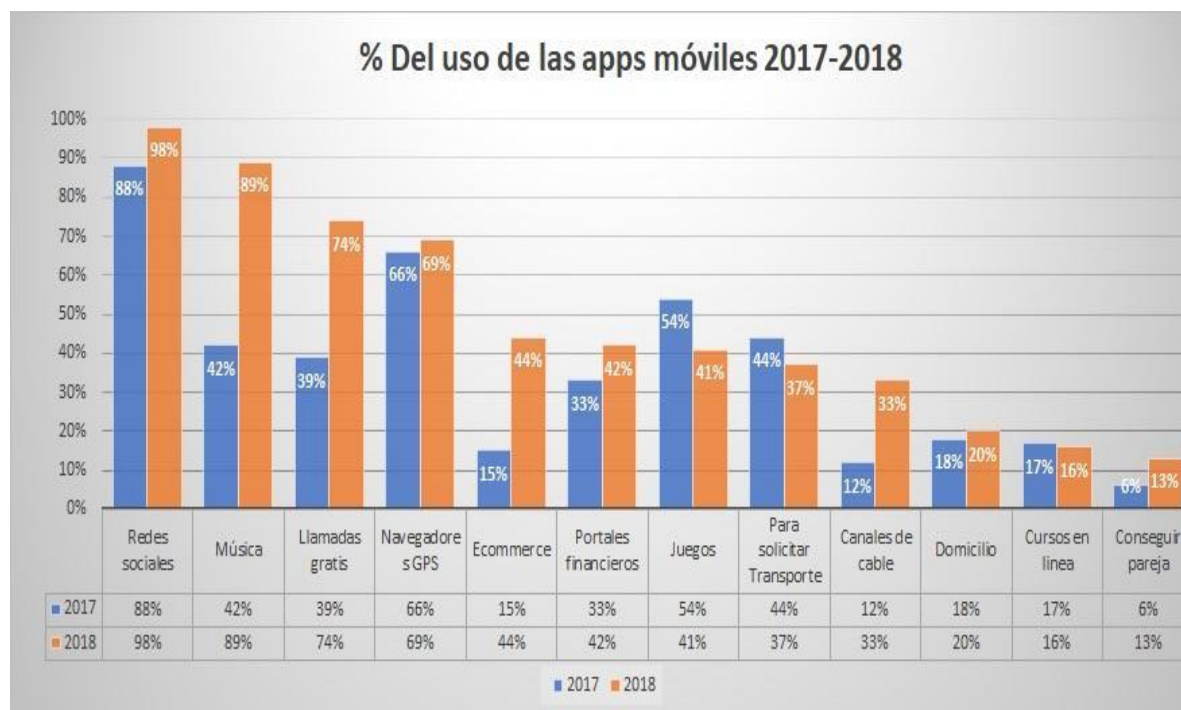
Fuente: Elaboración propia

En el país se observa el crecimiento exponencial en el uso de Apps para los últimos dos años, en el caso uso de estas el resultado proviene del seguimiento periódico hecho por Netquest y analizada por Brandstrat, con la instalación de un software/tracker en las terminales móviles se accede a rastrear y comparar el uso de los diferentes dispositivos móviles (Smartphone, tabletas y pc) en una muestra conformada por 3.806 habitantes residentes en las distintas ciudades del país y de todos los niveles socioeconómicos.

Debemos enfatizar los cuatro segmentos de Apps que tienen mayor consulta: redes sociales, música, llamadas gratis y navegadores de GPS. De esta misma manera se observa la inclusión de Apps en el día a día de las personas, en promedio cada persona utilizó 6,0

aplicaciones móviles entre enero y abril del 2018, comparado con 5,2 aplicaciones por persona para el mismo periodo en el 2017 (Spencer, Qué es un progressive web app?, s.f.)

Gráfica 3. % del uso de las apps móviles 2017 – 2018



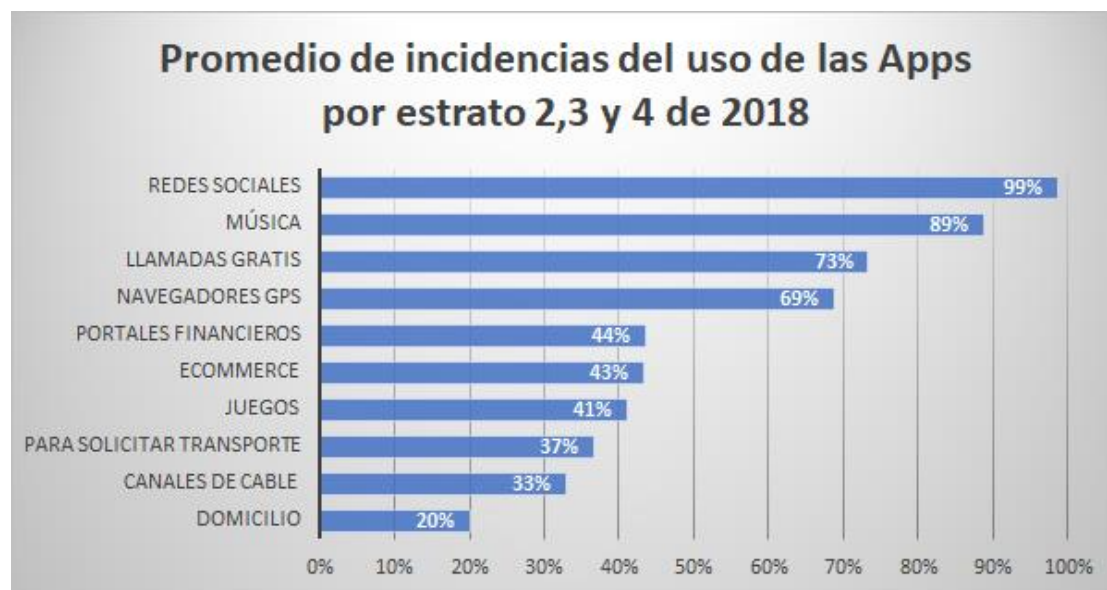
Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Incidencias de uso de las Apps

Apps	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Promedio
Redes sociales	13%	19%	28%	99%
Música	30%	33%	36%	89%
Llamadas gratis	27%	37%	46%	73%
Navegadores GPS	43%	42%	38%	69%
Portales financieros	38%	45%	47%	44%
Ecommerce	32%	44%	55%	43%
Juegos	61%	70%	75%	41%
Para solicitar Transporte	71%	75%	74%	37%
Canales de cable	88%	90%	88%	33%
Domicilio	99%	99%	98%	20%

Fuente: M2M. Disponible en: <https://m2m.com.co/movilidad/las-aplicaciones-moviles-cada-vez-juegan-un-rol-mas-preponderante-en-colombia/>

Gráfica 4. Incidencia del uso de las Apps por estrato 2018



Fuente: M2M. Disponible en: <https://m2m.com.co/movilidad/las-aplicaciones-moviles-cada-vez-juegan-un-rol-mas-preponderante-en-colombia/>

La nueva dirección que toman las Apps en el 2019 es la tendencia a complementar el desarrollo tradicional con el Progressive Web App (PWA)(integración del web responsive con el desarrollo de Apps nativas a un costo bajo y aumento de eficiencia) organizaciones como Twitter, Aliexpress, Facebook, Forbes, Pinterest, NBA, The Washington Post, Tinder, Telegram, Amazon, entre otras, han logrado un crecimiento importante con este nuevo concepto que ofrece beneficios al usuario como: uso de poco espacio en el dispositivo móvil, no se requiere descarga desde una App Store, se actualizan de forma automática, su desarrollo es de menor costo, no se debe invertir en Google Play o Apple ya que no se publicaran allí, no se requiere tener datos para acceder a ellas ya que luego de la primera descarga ellas dejan parte de su contenido en el Smartphone, cuentan con mayor seguridad desde que cuentan con el SSL (secure socket layer). Las PWA (Progressive Web App) son una buena opción para las pequeñas y medianas empresas, por funcionalidad, costo, y posibilidades de marketing digital, las empresas pueden lograr posicionamiento rápido e incremento sustancial de las ventas.

2.3.1. Análisis de la demanda

De acuerdo con la necesidad identificada y al objetivo de este proyecto, relacionamos a todas las personas por prestación de servicios que son contratadas en la localidad de Chapinero

como nuestro nicho de mercado para realizar la encuesta, se va a tomar una muestra del 0.5% Aprox., donde determinaremos una serie de factores como son: precio del servicio en términos reales, intereses de la población, competencia, entre otros.

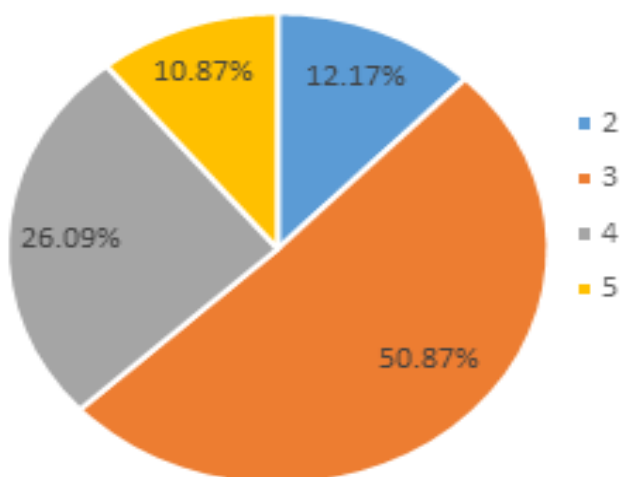
Gráfica 5. Análisis de la demanda



Fuente: Elaboración propia

Para la contextualización del nicho de mercado haremos la interrelación de la información recolectada con el propósito que busca el desarrollo de la App y el mercado objetivo, determinando el perfil actual de los trabajadores por prestación de servicios ubicados en la localidad de chapinero.

Gráfica 6. Estrato socio – económico



Fuente: Elaboración propia

Comentario: En la gráfica observamos que el 88 % de los encuestados pertenecen al estrato 3, 4 y 5, correspondiendo a la población por la que se percibe el mayor volumen de ingresos de nuestra economía, identificamos que el estrato 3 tiene mayor implicación en este resultado, generando una alerta donde el gobierno dirija sus esfuerzos para lograr mayor cobertura tecnológica para los estratos 2 y 3 (Departamento Nacional de Planeación, 2019) .

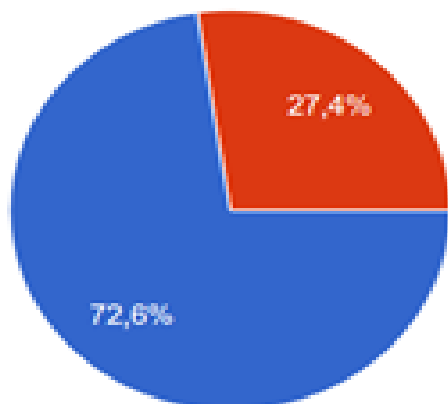
Gráfica 7. ¿Qué tipo de aportante es usted?



Fuente: Elaboración propia

Comentario: La población a la que se encontraba dirigida la encuesta de manera particular son personas que han trabajado o trabajan por la modalidad de prestación de servicios, observamos que el 75.3% se encuentra activa y el 24.7% han trabajado o tienen discontinuidad en este tipo de contrato.

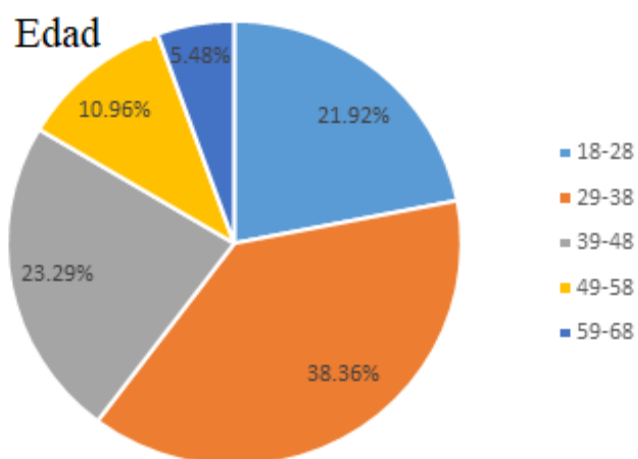
Gráfica 8. Sexo



Fuente: Elaboración propia

Comentario: La fuerza laboral femenina para la muestra evaluada está representada por el 72,6%.

Gráfica 9. Edad



Fuente: Elaboración propia

Comentario: La edad de nuestros encuestados se encuentra en mayor proporción entre los 29 y los 48 años; el 21.92% corresponde a la edad laboral inicial y se debe trabajar en la formación del hábito de cotización y cumplimiento fiscal.

2.3.2. Análisis de la oferta

Competimos por medio de un mercado libre, donde la participación en el mercado se determina por la calidad, precio y el servicio que se ofrece al cliente o consumidor, por eso, es importante resolver algunos interrogantes para poder definir con claridad nuestro servicio.

¿En qué nos diferenciamos?

Somos una empresa que se centra en las personas por prestación de servicios y empresas unipersonales, consolidando sus esfuerzos para brindar un acompañamiento financiero y comercial.

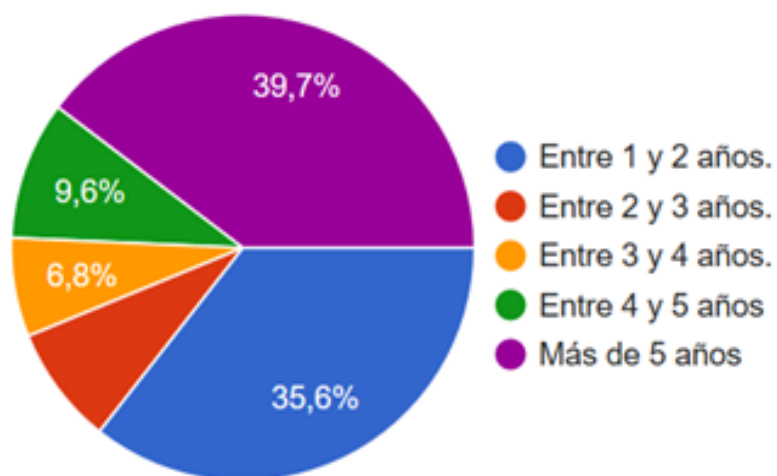
¿Cuáles son nuestras fortalezas?

Somos la primera plataforma que busca integrar aspectos financieros y comerciales, optimizando tiempos y recursos para nuestros usuarios, brindándoles confianza y respaldo para que puedan ampliar sus relaciones comerciales y llevar unas finanzas saludables.

¿Que no hace la competencia?

- Tener un servicio exclusivo para las personas por prestación de servicios.
- Unificar las finanzas mientras las personas pueden promocionar sus servicios.
- Dar soporte exclusivo para nuestro mercado objetivo.
- Crear interés en la población infantil para el manejo de las finanzas.

Gráfica 10. Test de aceptación del servicio



Fuente: Elaboración propia

Comentario: De acuerdo a la información recibida, observamos que las personas por prestación de servicios o empresa unipersonal con más de 5 años con este tipo de contratación tienen una participación del 39.7%, generando una impresión de estabilidad; un mercado creciente del 35.6% correspondiente a las personas que se encuentran entre 1 y 2 años con este tipo de contratación.

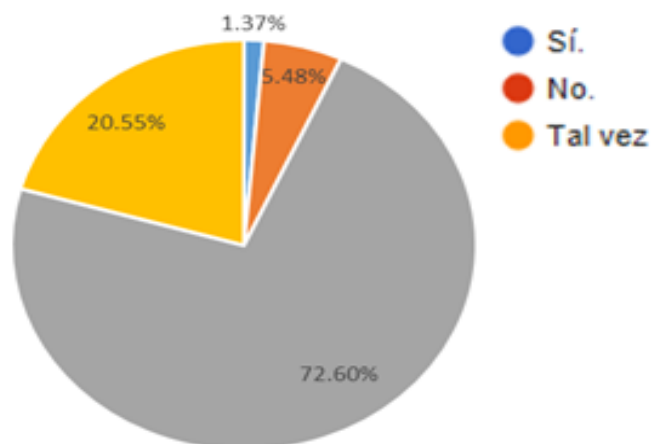
Gráfica 11. ¿Cuál de estas es su principal motivación para trabajar por medio de este tipo de contrato?



Fuente: Elaboración propia

Comentario: La independencia y los ingresos pesan un 80.5% al momento de tomar la decisión por esta modalidad de contratación.

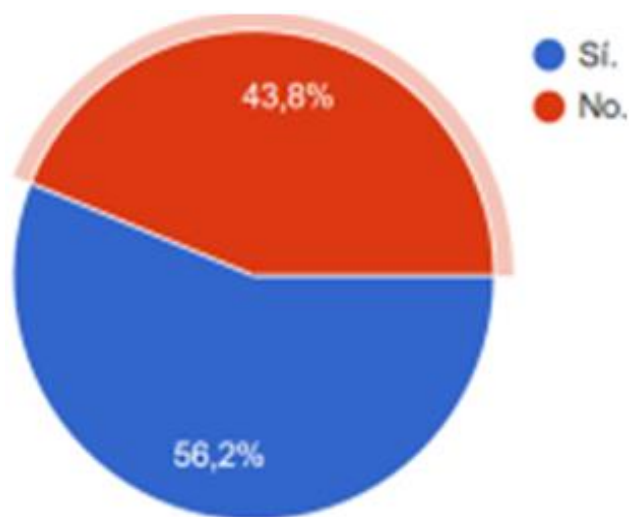
Gráfica 12. ¿Le interesaría contar con una plataforma que le permita administrar de manera conjunta su información financiera y la venta de sus servicios personales, mientras amplía su red de contactos?



Fuente: Elaboración propia

Comentario: La integración de la información es nuestra propuesta, está respaldada por lo que desea el usuario; una herramienta que pueda suministrar información financiera y promoción de sus servicios profesionales.

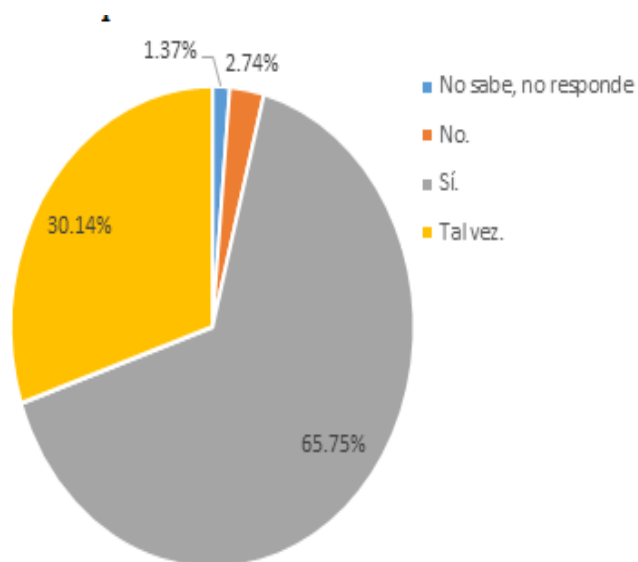
Gráfica 13. ¿Ha optado por manejar otros aspectos de su trabajo a través de una plataforma digital (promoción, venta de servicios profesionales y/o envío de información corporativa)?



Fuente: Elaboración propia

Comentario: El mayor porcentaje de nuestros encuestados, ha optado por manejar la promoción de sus servicios a través de medios digitales.

Gráfica 14. ¿Le gustaría ampliar la promoción de sus servicios profesionales a otros canales?



Fuente: Elaboración propia

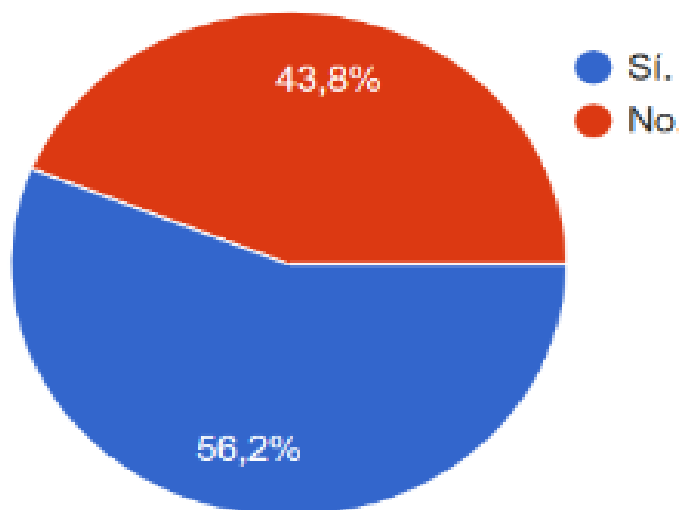
Comentario: La diversificación es uno de los aspectos que logra una mayor participación en el mercado del BPO, un 95.89% nuestros encuestados encuentran gran importancia en los métodos alternativos de promoción (Desarrollo Económico Social).

2.3.3. Determinación de la demanda actual y potencial

Cuando hablamos de demanda, nos referimos a la cantidad de personas que están dispuestas a adquirir un bien o servicio; esta, puede cambiar de acuerdo al gusto, precio o necesidad, por eso es importante realizar un análisis del mercado actual y potencial para identificar si el proyecto es viable o no. De acuerdo a consultas realizadas durante este proyecto, se ha determinado que hay cerca de 10 Millones de personas trabajando bajo la modalidad de prestación de servicios en Colombia; de acuerdo al análisis de la Figura # 3 tomada de cálculos Anif Con base en EMS se generó un crecimiento del 1,8% en el primer trimestre del 2018 referente al primer trimestre de 2017 en el sector de servicios en Colombia y del cual se espera siga creciendo para este año.

De acuerdo a la encuesta realizada, se identificaron 4 factores importantes para determinar la demanda para nuestro servicio, estos son:

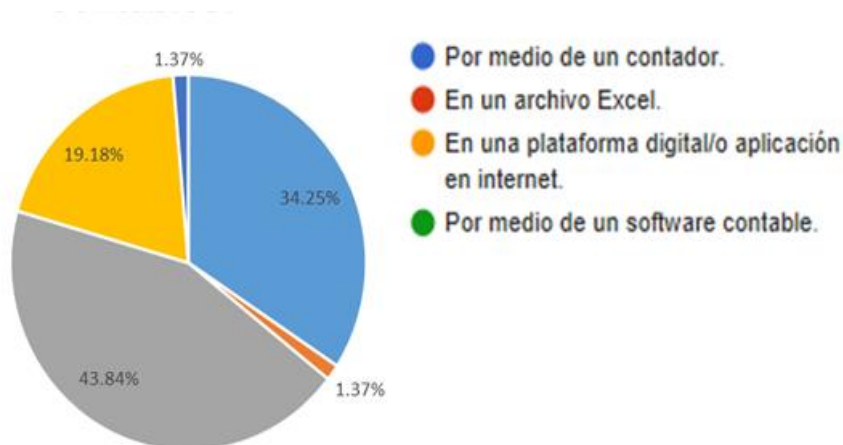
Gráfica 15. ¿Lleva usted un registro contable de sus ingresos y sus deducciones?



Fuente: Elaboración propia

Comentario: En esta pregunta evidenciamos la importancia que tiene para los prestadores de servicios conocer sus estados financieros e identificamos, como mercado potencial inmediato, un 43.8% en las personas que no llevan su contabilidad.

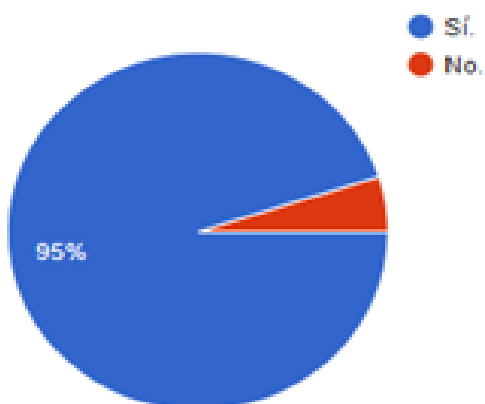
Gráfica 16. ¿Cómo lleva usted el control de sus registros contables?



Fuente: Elaboración propia

Comentario: Aquí observamos las diferentes maneras de llevar una contabilidad, el archivo de Excel logra un 34.25%, un contador el 19.18% y el grupo de interés inmediato para el desarrollo de idea correspondientes al 43.48%, buscando en el corto plazo la migración por costo y exactitud de la información de los usuarios de Excel y el contador.

Gráfica 17. Ésta forma de llevar sus registros contables ¿Le genera confianza?



Fuente: Elaboración propia

Comentario: De la muestra total el 56% lleva su propia contabilidad y al 95.1% le genera confianza la manera en la que la lleva; ya que son fáciles de acceder, diligenciar y este aspecto sería brindado por Easy Account, llevando su plus, a la liquidación de impuestos, precisión y confiabilidad de los datos allí suministrados.

Gráfica 18. ¿Cuál es el medio que usa con mayor frecuencia para promocionar y/o vender sus servicios profesionales?



Fuente: Elaboración propia

Comentario: El voz a voz, las redes sociales y el correo electrónicos cuentan con un 80% en la participación de la manera en la que se difunde el trabajo por prestación con de servicios, de acuerdo con nuestros encuestados, nuestra App hace una integración de estas herramientas, permitiendo conocer la percepción que se tiene del prestador de servicio, su experiencia y el diseño de un perfil llamativo

2.3.4. Análisis de la competencia

En el análisis de la competencia directa encontramos a Travail Colombia, es una plataforma que se acerca a nuestra idea de negocio, esta empresa busca que las personas puedan trabajar por horas, centrándose en hoteles, restaurantes o bares, sin embargo no existen sitios web o plataformas dedicadas a los contratistas con modalidad de prestación de servicios, en competencia indirecta encontramos sitios como Computrabajo, LinkedIn, y algunas empresas

como Homecenter que tiene una base de datos de contratistas de acuerdo a su especialidad, pero no es nada formal o con suministro de KPI que den un parte de tranquilidad o garantías respecto al servicio prestado y/o el comportamiento financiero y tributario de los contratistas, a los encuestados les generó expectativa un sitio donde se puedan encontrar una diversidad de disciplinas y que genere mejor suministro de información ya que como evidenciamos son cifras no muy bien estructuradas respecto a información clara y concreta de cuántos trabajadores por prestación de servicios tiene el mercado en la actualidad.

2.3.4.1. Competencia directa


-Es una APP que permite a las personas trabajar por horas, de acuerdo a la necesidad, profesión y disponibilidad -Más de 3.500 horas de conexiones entre empleadores y empleados -Los aspectos éticos y legales son algo que preocupa al grupo de Travail, pues conocen bien las críticas por las condiciones de trabajo de aplicaciones como Rappi. -oportunidad de conocer las nuevas fluctuaciones del mercado laboral -Oportunidades laborales

Fuente: Elaboración propia

2.3.4.2. Competencia indirecta

CONTADOR PÚBLICO COLOMBIANO	Excel 	 Gerencie.com	 intuit mint	Wallet 
-Persona certificada para llevar la contabilidad	-Dominio y manejo propio	-Asesoría tributaria y financiera	-App móvil Administración de dinero	-Ayuda a planificar y seguir su presupuesto y gastos de forma flexible
-Responsabilidad ante las entidades gubernamentales	-Alto margen de error humano		-Crear presupuestos y monitorearlos	-Utiliza múltiples monedas
-Altos costos (depende de la asesoría o trámite)	-Office \$ 70.000	No tiene costo	-Solo para celulares	-Utiliza bancos e instituciones financieras.
			-Pocas monedas de conversión o de manejo	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Características de la competencia indirecta

70% de los colombianos busca postularse a empleos a través de aplicaciones						
						
- Más de 81 Millones de visitas al mes	-Encuentra más de 60.000 ofertas de trabajo	-Microsoft compro LinKedin por US\$26.200 Millones	-Da acceso a cientos de empleos disponibles en portales y blogs de empleos	-App recomienda opciones de trabajos	- Analiza el perfil del candidato y le sugiere ofertas	-Encuentra un empleo que quede cerca al lugar de residencia
- La Más visitada en Colombia	-Personaliza hasta cinco alertas de empleo	-Los usuarios pueden guardar trabajos que les gustaría solicitar	-Ofrece la opción de incluir un mensaje al empleador a la hora de postularse al cargo	-Sugiere según área	-Más de 450.000 nuevos usuarios se unen al mes	-Muestra el número de vacantes que hay disponibles según el cargo
Calificación						
-Calificación 4.4	-Calificación 3.2	-Calificación 4.2	-Calificación 2.5	-Calificación 4.1	-Calificación 4.0	-Calificación 3.3
Servicios						
- Servicio Premium enfocado a las empresas para reclutamiento de personas: -Ofertas Standard: HdV's postuladas ilimitadas 82.250* por oferta -Ofertas Advanced: HdV's postuladas ilimitadas, oferta destacada, actualización manual cada 7 días 99.000* por oferta -Ofertas PremiumHdV's postuladas ilimitadas, oferta destacada, actualización automática cada 7 días, oferta urgente oferta confidencial, acceso a 10 HdV de BdDD por oferta 120.000* por oferta	- El empleo VIP \$246.000 beneficios: Asesor Hoja De Vida, Prueba conductual,	-Consigue que te contraten y progresa en tu carrera 29,99 USD*/mes -Encuentra oportunidades de ventas 64,99 USD*/mes -Encuentra y contrata a candidatos 99,95 USD*/mes -Amplía y fortalece tu red 47,99 USD*/mes	-No maneja premium	-No maneja premium	-No maneja premium	-No maneja premium

Fuente: Elaboración propia

2.3.5. Perfil del consumidor

Para determinar el consumidor del producto, debemos definir un trabajador independiente o un prestador de servicios; esta figura se desprende del artículo 34 del Código Sustantivo de Trabajo, en donde se define al contratista independiente como “(...) las personas naturales o jurídicas que contraten la ejecución de una o varias obras o la prestación de servicios en beneficios de terceros, por un precio determinado, asumiendo todos los riesgos, para realizarlos con sus propios medios y con libertad y autonomía técnica y directiva.”

Es importante tener presente que se podrá acudir a este contrato siempre y cuando se presenten las siguientes premisas:

- a) Se trate de obras contratadas a precio determinado.
- b) Que el contratista asuma todos los riesgos de la ejecución.
- c) Que el contratista goce de la libertad para nombrar y remover el personal de cual se va a valer para la ejecución de los trabajos.
- d) Que el contratista goce de plena autonomía tanto desde el punto de vista técnico para la ejecución de las obras, como en la dirección y manejo del personal que haya contratado, para quienes será su empleador.
- e) Que en la ejecución de las obras utilice sus propias herramientas y medios de trabajo. (Roldán, 2014)

Esta no es una modalidad de contratación laboral debido a que el contratista independiente es vinculado mediante un contrato de prestación de servicios, contrato que está regulado en el artículo 1495 de Código Civil, por lo tanto es una relación de naturaleza civil que dependerá de lo estipulado por las partes en el contrato, a pesar de que esta figura se menciona en el artículo 34 del Código Laboral, no está regulado por normas laborales pues éstas son de orden público y no están sujetas a la negociación entre las partes, como sí lo son las normas civiles.

El contratista, sin importar la duración o el valor del contrato, deberá estar afiliado y ser cotizante obligatorio al Sistema General de la Seguridad Social en Salud y Pensiones.

La base de cotización a estos subsistemas está definida en el artículo 18 de la Ley 1122 de 2007 que establece que será del 40% de los ingresos mensuales recibidos por el contratista, que en ningún caso podrá ser inferior a un salario mínimo legal vigente, ni superior a 25 salarios mínimos legales vigentes. El artículo 23 del Decreto 1703 de 2002, establece que en los contratos de vigencia indeterminada el ingreso base de cotización será equivalente al 40% del

valor bruto facturado en forma mensualizada, porcentaje sobre el cual se realizará el aporte a salud, que actualmente corresponde al 12,5% y a pensiones correspondiente al 16%.

La Ley 1562 de 2012, reglamentada por el Decreto 0723 de 2013, señala que las personas vinculadas a través de un contrato formal de prestación de servicios con entidades o instituciones públicas o privadas con duración superior a un mes son afiliados obligatorios al Sistema de Riesgos Laborales. El contratista tiene derecho a la libre escogencia de la ARL y deberá informar al contratante la administradora a la cual se encuentra afiliado, si el contratista no se encuentra afiliado a ninguna administradora, será obligación del contratante realizarla. Le corresponde al contratista pagar el valor de la cotización cuando el riesgo corresponda al grado I, II o III de conformidad con la clasificación de actividades económicas establecidas en el Decreto 1107 de 2000. Le corresponderá al contratante cuando el riesgo corresponda al grado IV o V.

El contratante deberá verificar la afiliación y pago de los aportes correspondientes que realice el contratista independiente, que deberá ser en todos los casos sobre el 40% del valor mensualizado del contrato, de la misma manera deberá verificar el pago a la ARL cuando el riesgo corresponda al grado I,II o III., de no hacerlo, el contratante deberá pagar los dineros faltantes por los aportes dejados de cotizar o cotizados en indebida forma por el contratista (Roldán, 2014).

2.4. ESTRATEGIAS COMERCIALES

Determinamos que el nombre Easy Account, es de fácil recordación y puede generarnos resultados positivos en el momento en el que clientes potenciales quieran realizar la búsqueda de la plataforma a través de los diferentes buscadores de la red y de las tiendas virtuales.

Realizar una alianza comercial para suministro de bases de datos con diferentes entidades (educativas y gubernamentales), donde también se nos permita participar en los diferentes eventos presenciales (conferencias, exposiciones de emprendimiento), y foros on-line, que sean auspiciados por estas.

Easy Account le apostó a la digitalización de sus procesos y canales de comunicación, ¿Por qué? Actualmente y según los estudios realizados por el gobierno, hay resistencia por parte del cliente actual y potencial frente a las formas de marketing, comunicación e interacción tradicional, hecho por el cual las organizaciones deben atender las exigencias del cliente de la era digital; ampliar los modos de interacción y ofrecer mayor número de herramientas que le

permitan acceso en todo momento y desde cualquier lugar a los recursos y derechos adquiridos con la organización.

Esta tendencia digital y los actuales esfuerzos del MinTIC por ampliar la evolución de este tipo de desarrollos, conlleva a que Easy Account, incursione en el mercado de las plataformas digitales, apoyada en tecnologías analíticas de información que nos permitirán extraer los patrones de comportamiento de los usuarios a través del contenido de su perfil, para entender su situación e intentar predecir su futuro en el aspecto financiero y profesional, de esa manera definir las posibles soluciones y servicios para atender sus necesidades (Delgado, 2016) .

Además, cumpliendo con la conectividad y disponibilidad que sirve de base a la globalización, pretendemos estar en línea, no solo con nuestros clientes sino también con nuestros proveedores, aliados y agentes de control, adoptando procesos digitales, que permitan la automatización y posterior vinculación de todos nuestros grupos de interés para lograr que toda la data esté disponible y actualizada al momento de la consulta.

Por medio de los espacios de capacitación, destinados para el cliente interno, pretendemos concientizar a los participantes de las necesidades de la organización por el desarrollo de conocimientos sobre las tecnologías digitales y el fortalecimiento de ellos en su uso; con esto, Easy Account espera impulsar los objetivos de la organización mientras facilita la interacción con sus usuarios, disminuye los tiempos de respuesta, evalúa la efectividad de su experiencia y garantiza un mayor éxito en la resolución de sus inquietudes.

2.4.1. Estrategias de distribución

El avance tecnológico ha permitido que el consumo a través de los canales digitales crezca de manera exponencial, entonces, si la organización no adapta sus procesos a este tipo de cambios pasará a la obsolescencia en el corto plazo, por esto invertimos mayores esfuerzos en fortalecer nuestra relación con la tendencia digital pues, más que un servicio, entregamos soluciones eficientes que vinculan información y conocimiento, pero no tendría mayor valor sino llegan de manera oportuna a nuestros clientes, así que decidimos distribuir nuestro servicio por los siguientes canales para cumplir con nuestro valor de inmediatez:

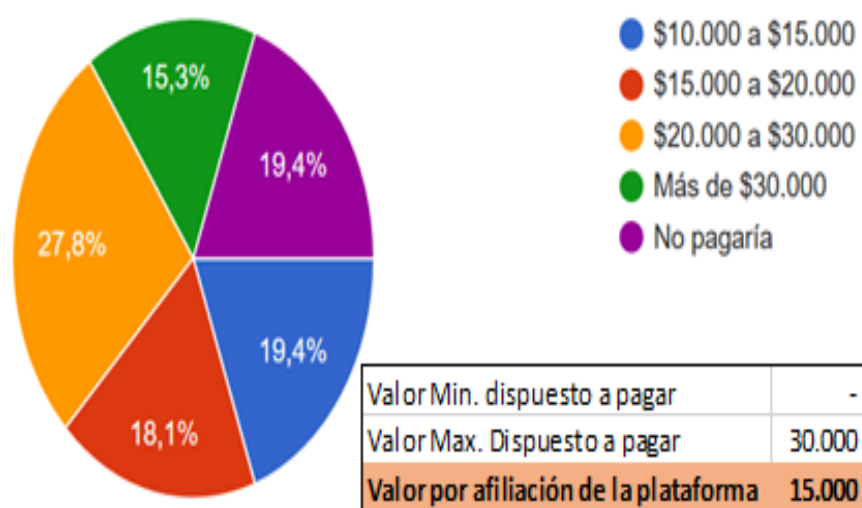
- Correo electrónico.
- Redes sociales (Facebook, Twitter e Instagram).
- Página web (Cabezudo, 2016).

El link de ingreso se entregará a nuestros afiliados a través de una cuenta de correo electrónico, autorizada por el “cliente”, a través de los espacios de interacción que proveen las diferentes redes sociales, también se desarrollará el home (página web) de Easy Account en la red de Internet, desde el cual el cliente potencial podrá descargar el contenido de la aplicación para su instalación, además le ofrece ampliar la información del servicio ya suministrada por el voz a voz o recogida de las piezas publicitarias.

2.4.2. Estrategias de precio:

En la encuesta se refleja que el mayor porcentaje de los encuestados estarían dispuesto a pagar un valor entre 20.000 y 30.000 pesos (27.8%), sin embargo, para ser más competitivos y accesibles, el precio de venta que se ha determinado para los servicios de este proyecto es el promedio entre el valor mínimo y el valor máximo (0 y 30.000 pesos) referenciados en la encuesta, obteniendo como resultado \$15.000, para nuestra idea de negocio clasificamos dos paquetes de acuerdo a la necesidad de cada persona en temas financieros y de promoción de ventas sin límite de afiliaciones, nuestro objetivo es dar soporte a la mayor cantidad de informes contables y financieros de acuerdo a la necesidad que el usuario demande.

Gráfica 19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por una plataforma digital de este tipo?



Fuente: Elaboración propia

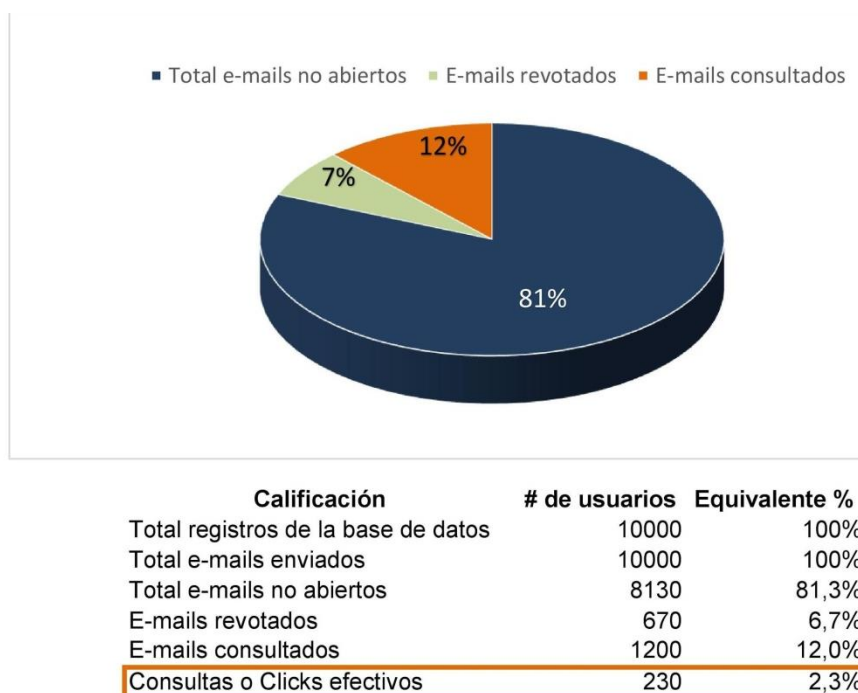
 Más de 3.000 afiliaciones mensuales	
-Se encuentran ofertas de servicios -Ofrece la opción de incluir un mensaje al contratante a la hora de postularse como proveedor -Mesa de ayuda de independientes -Preguntas frecuentes -Calificación del servicio -Interacción dentro de la plataforma (con otros contratistas y contratantes) -Finanzas para niños -Calendario de pagos -Alianzas con bancos y operadores parafiscales -Noticias	
Servicios	
Básico \$15.000 mes	Premium \$180.000 año
-Manejo contable y promoción ventas - 5 certificaciones comerciales mensuales -Declaración renta (más \$50.000) -Certificado de ingresos y retenciones (más \$50.000) -Calificación -Balance general (más 5.000) -Estado de resultados (más 5.000)	-Manejo contable y promoción ventas -Más de 5 certificaciones comerciales mensuales -Declaración de renta -Certificado de ingresos y retenciones -Calificación -Encuentra más oportunidades de ventas -Alarma sobre pagos tributarios -Balance general -Estado de resultados

Fuente: Elaboración propia

Otra monetización para nuestra App son los clics; esta métrica al ser revisada de manera constante nos da un indicador importante, tanto de valores de referencia que miden la efectividad de la promoción y publicidad de acuerdo al plan de marketing digital propuesto; allí se evalúa el valor y sugestión de la publicidad lanzada midiendo el porcentaje en que se ha dado clic a un mensaje o anuncio. Los clics deben tener en cuenta:

Título. Ejemplo de métrica campaña de Email Marketing

Gráfica 20. Medición de campañas mailmarketing



Fuente: Bench Markemail. Disponible en: <https://www.benchmarkemail.com/es/resources/manuals/metrics/tasas-de-clicks>

1. Insertar al mail contenido de vídeo de interés.
2. Realizar enlaces de interés con paginas aliadas o sitios web de interés.
3. Enlace de contenido con redes sociales populares.
4. Actualización constante de vínculos con nuevos enlaces.

Siempre que encontramos un artículo útil, un informe gratuito o un descuento de interés; estas acciones están direccionadas a lograr que el usuario tome la acción deseada generando incremento importante de la tasa de Clicks ya que esta nos indica que se ha logrado el objetivo con un aumento de respuesta en cuanto a ventas y retorno de la inversión (Tasas de click, 2019). El precio de cada click depende de lo que estaría dispuesto a pagar cada empresa, al potencial de la campaña y de la competencia, además de la estructura de las campañas que juegan un papel realmente importante, por eso es difícil calcular una cantidad exacta, sin embargo, un precio promedio es de 900 Pesos (0,30 USD) (Redacción Emprendedores, 2019).

2.4.3. Estrategia de Promoción

En la actualidad y a consecuencia de la globalización, nos informamos y consumimos a través de los canales digitales debido a la “inmediatez” y personalización que estos ofrecen, es por esto que:

La organización realizará una difusión masiva, aprovechando el acceso ilimitado a las redes sociales y la creación de campañas de email marketing, a las bases de datos con las que ya cuenta (conocidos, compañeros, familiares y amigos) y las que sean adquiridas por la organización para este fin.

La campaña estará integrada con un link que le permita a la persona ingresar a la plataforma, crear un usuario de prueba habilitado por 48 horas en las que pueda acceder sin límites a los vínculos dentro de ella y a explorar las diferentes opciones y herramientas que ofrece el Plan Básico, además de un vídeo “tutorial” que desglosa de manera fácil y entendible cómo usar las diferentes herramientas dentro de la plataforma y las múltiples ventajas que obtendrá con la adquisición del producto.

Posteriormente se enviará una encuesta breve con la que se pretende captar la percepción de cada uno de los usuarios frente a la experiencia obtenida al usar la plataforma y un campo de comentarios que nos permita conocer las posibles inconsistencias que esté presentando la plataforma y demás sugerencias que fortalezcan el desarrollo de esta.

“Con base en tu experiencia, ¿qué calificación das a la plataforma?

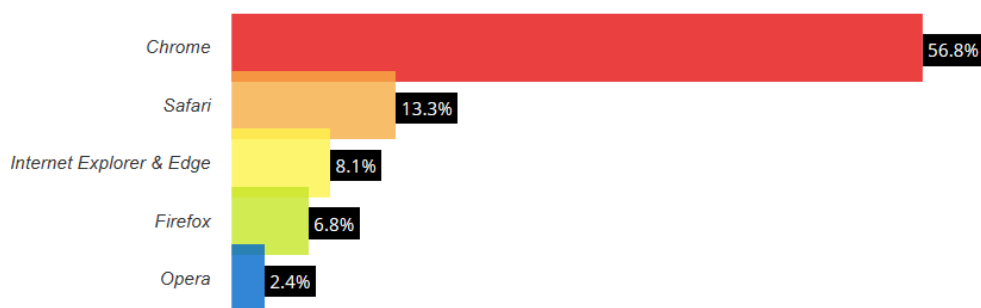
Mala Regular Aceptable Buena Excelente

1	2	3	4	5
----------	----------	----------	----------	----------

¿Nos recomendarías con tus familiares y amigos? Sí ___ No ___”

Haciendo referencia en el artículo publicado por la revista digital estadounidense PC World, el pasado 14 de junio, el reporte que arroja la plataforma W3Counter evidencia la preferencia de los usuarios de internet, por la página Google Chrome a la hora de realizar consultas en la red:

Gráfica 21. Ranking de buscadores Web



Fuente: W3Counter. Disponible en: <https://www.w3counter.com/globalstats.php>

De acuerdo con la anterior información y con los canales ofrecidos por Google para emitir anuncios al público: SEO (Optimización para motores de búsqueda), Banners (Pieza publicitaria gráfica que transita en una página web) su programa Adwords y su red Display, analizamos la oportunidad de:

- a. Hacer uso de alguno de los planes y espacios ofrecidos por Google, a través de sus campañas digitales Adwords y/o Display, que, de acuerdo con la situación de la empresa, se ajuste al presupuesto y se adapte más a las expectativas de la organización. Esta permitirá la medición de las visualizaciones de los banners que sean publicados por Easy Account a nuestros clientes potenciales y de su nivel de interés en nuestro producto.

Apoyamos nuestra decisión en el estudio realizado por la agencia Desingplus, especialistas en comercio digital y mailmarketing, donde declara que por cada mil impresiones generadas de un anuncio (Banner) en la Red Display de Google, se pagan dos mil pesos Colombianos (2,000 COP) y se obtiene un 1.2% de consultas efectivas, hechas conversión (Medios publicitarios en Marketing digital y sus ventajas, s.f.).

De acuerdo con lo anterior, para obtener unas 10.000 visualizaciones efectivas de la pauta, necesitamos pagar aproximadamente 833 mil impresiones de la pieza digital, lo que representa un costo de \$1'667.000 COP, aproximadamente.

- b. Publicación de piezas publicitarias (Imágenes y videoclips) en las diferentes redes sociales, que inciten y generen a nuestro público objetivo a el uso de Easy Account.
- c. Distribución de videoclips a través de Whatsapp y redes sociales, que introduzcan al público objetivo a las diferentes opciones que ofrece la plataforma Easy Account.

- d. Campañas publicitarias semanalmente por cada base de datos, el costo de estas bases está entre 0 COP y 600.000 COP

Tabla 6. Referencia de costos de base de datos

Empresa	# de datos	Costo	Observaciones
Superbasededatos.com	400.000	\$ 128.700	Incluye los E-MAIL. Empresas Colombianas Organizadas en 184 Archivos por actividad económica.
Superbasededatos.com	90.000	\$ 62.700	Incluye los E-MAIL. Empresas Colombianas con los datos de actividad económica y contacto
Superbasededatos.com	500.000	\$ 62.700	Incluye E-MAILS. Empresas y negocios en Colombia, todas las actividades económicas y de todas las regiones del País.
Camara de comercio de Bogotá	1.300.000	\$ -	Registros de empresas a nivel nacional y más de 11 filtros que le permitirán elegir los datos que usted necesita.

Fuente: Superbases de datos. Disponible en: <http://www.superbasededatos.com/colombia.html>

Las bases de datos como mecanismos para el impulso de campañas de e-mailing son suministradas en venta por empresas como Código e-marketing solo esta compañía tiene un repositorio de datos de 14 millones de colombianos y cerca de 8 millones con información de habitantes de países latinoamericanos, en Colombia esta información corresponde a los segmentos de mayor consumo comercial (Barranquilla, Cali, Medellín y Bogotá) en los niveles socioeconómicos 4,5 y 6 y con promedios de edad entre los 25 y 40 años; y el grupo restante corresponde a los estratos 2 y 3 y edades entre 18 y 25 ; mayores de 50 y ubicados en ciudades más pequeñas del país. en estas bases de datos encontramos una gran cantidad de campos que se pueden aplicar de manera útil en los diferentes planes de mercadeo, esto debido a la calidad y especificidad en los registros(edad, estado civil, nivel de ingresos, gustos, preferencias comerciales, entre otros) este objetivo se logra debido a la vinculación de con empresas de interés con fines específicos para los diferentes segmentos de mercado (World Wild Fundation).

2.4.4. Estrategia digital

Figura 14. Medios para estrategia digital



Fuente: Elaboración propia

La organización definió el uso de las siguientes redes sociales para sus actividades de promoción debido al porcentaje de uso, según los reportes generados por el Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (MinTIC) y los estudios realizados el mes de febrero de 2018 por el periódico El Tiempo, que los colombianos dan a cada una de ellas:

Figura 15. Porcentaje de uso de las redes sociales

							
WhatsApp	Facebook	YouTube	Instagram	Google Plus	Twitter	Linked In	Snapchat
89.4%	86.7%	54.2%	35.2%	22.8%	22.8%	12,2%	7.2%

Fuente: El Tiempo. Disponible en: <https://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-article-70369.html>
(Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, 2018)

- Por medio de estos canales se realizará la promoción de la plataforma Easy Account, a través de anuncios e imágenes publicitarias que incitan al público objetivo a seguir el link que los iniciará en la experiencia (Acceso de prueba por 48 horas).

- Se pretende habilitar al cliente final, una amplia red de canales de comunicación para que realice el feedback a la organización y de esa manera acortar los tiempos en la comunicación.
- Publicación de contenidos de interés (Últimas noticias, promociones, tips, ajustes a la normatividad) para seguidores y afiliados a la plataforma Easy Account.
- Pautar para empresas interesadas en la vinculación de contratistas y de empresas unipersonales en sus procesos productivos.

2.5. PROYECCIONES DE VENTAS

Para justificar nuestras ventas proyectadas de 3.444 afiliaciones mensuales, estimamos la efectividad del uso de una base de datos de 600.000 personas, para la adquisición de estas bases de datos tenemos entre los costos que se proyectan mes a mes para publicidad un valor promedio entre los \$120.000 y \$600.000, también tenemos en cuenta que por estar afiliados a la Cámara de Comercio de Bogotá podemos descargar de manera gratuita bases de datos con fines comerciales y/o que sean usados para promover la actividad económica (Tabla #6); estos datos de efectividad se estiman de acuerdo al informe del espectador, de 207 personas vinculadas con una empresa 100 (48%) son empleados y 107(52%) por prestación de servicios, también tendremos en cuenta los porcentajes de visualización estipulados por los informes de BENCHMARK, otros ingresos se pueden sumar por las afiliaciones generadas en redes sociales y el impacto por otros medios de comunicación y promoción(voz a voz) (Cámara de Comercio de Bogotá, s.f.);

Tabla 7. Campaña con base de datos

Correos enviados egresados por campaña		600.000
Empleados	48%	288.000
Personas por prestación servicios	52%	312.000
Rebotes	7%	20.904
No abiertos	81%	253.656
Abiertos	12%	37.440
Efectivos de acuerdo a la base de datos por campaña semanal	2,3%	861
Efectivos de acuerdo a la base de datos por campaña mensual 4(campañas)		3.444

Fuente: Elaboración propia)

Gráfica 22. Proyección en ventas por afiliación



Fuente: Elaboración propia

Como referencia tomamos en cuenta el registro de egresados entre 1.984 y 2.015 de la Universidad los Libertadores, donde se pronostica que un número considerable de esta población son personas activas laboralmente; bajo esta base tendríamos 537 afiliaciones (esta es una base de datos pequeña, y con un grupo demasiado específico, las bases de datos en ventas proporcionan mayor amplitud de información)

Tabla 8. Base de datos Fundación Universitaria los libertadores

TOTAL GRADUADOS SEGÚN NIVEL DE FORMACIÓN Y MODALIDAD ENTRE 1984 Y 2015-II

Nivel de Formación	Modalidad			Total
	Presencial	Semipresencial	Distancia-Virtual	
Técnicos Profesionales	134	-	-	134
Tecnólogos	7.158	-	-	7.158
Profesionales	28.535	-	2.134	30.669
Especialistas	4.286	91	51.255	55.632
Total	40.113	91	53.389	93.593

Fuente: U. Libertadores. Disponible en:

<https://www.ulibertadores.edu.co/images/documentos-institucionales/documentos/cifras-2015.pdf>

Tabla 9. Campaña publicitaria según base de datos Fundación Universitaria Los Libertadores

Correos enviados egresados por campaña		93.593
Empleados	48%	44.925
Personas por prestación servicios	52%	48.668
Rebotes	7%	3.261
No abiertos	81%	39.567
Abiertos	12%	5.840
Efectivos de acuerdo a la base de datos por campaña	2,3%	134
Efectivos de acuerdo a la base de datos por campaña mensual 4(campañas)		537

Fuente: Elaboración propia

Gráfica 23. Proyección ventas por click



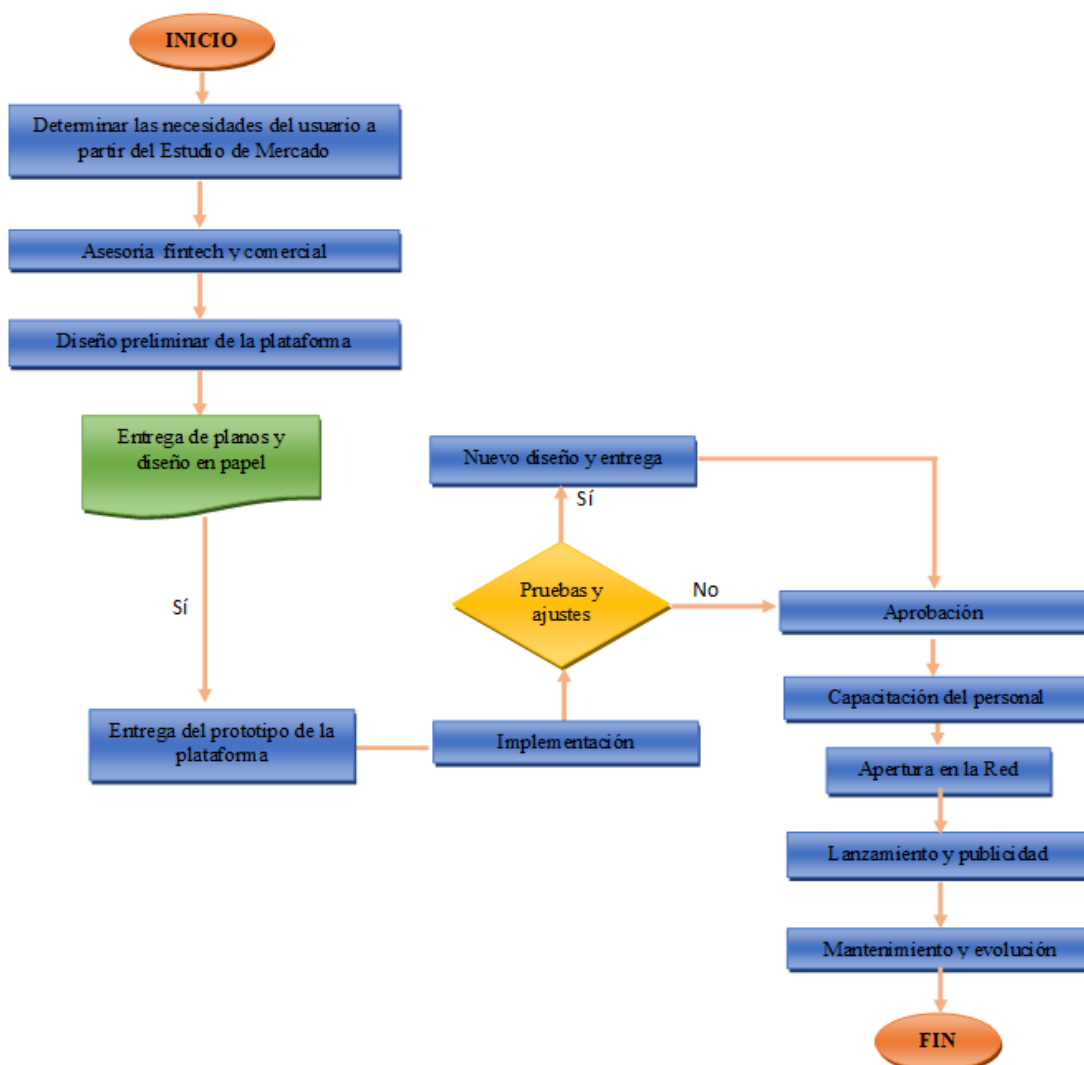
Fuente: Elaboración propia.

3. COMPONENTE PRODUCTIVO Y TÉCNICO

3.1. DESCRIPCIÓN DEL DISEÑO Y ESTADO DE DESARROLLO DEL PRODUCTO

Por medio del diagrama de flujo representamos la descripción de nuestro producto; esta herramienta permite entender adecuadamente los pasos o procesos de las diferentes fases para desarrollar y ejecutar la plataforma, generando ventajas dentro de la organización como: ayuda a las personas a trabajar bajo una misma directriz, identificar mejoras de manera objetiva y permite la capacitación del personal.

Figura 16. Diagrama de flujo de proceso para la creación de la plataforma

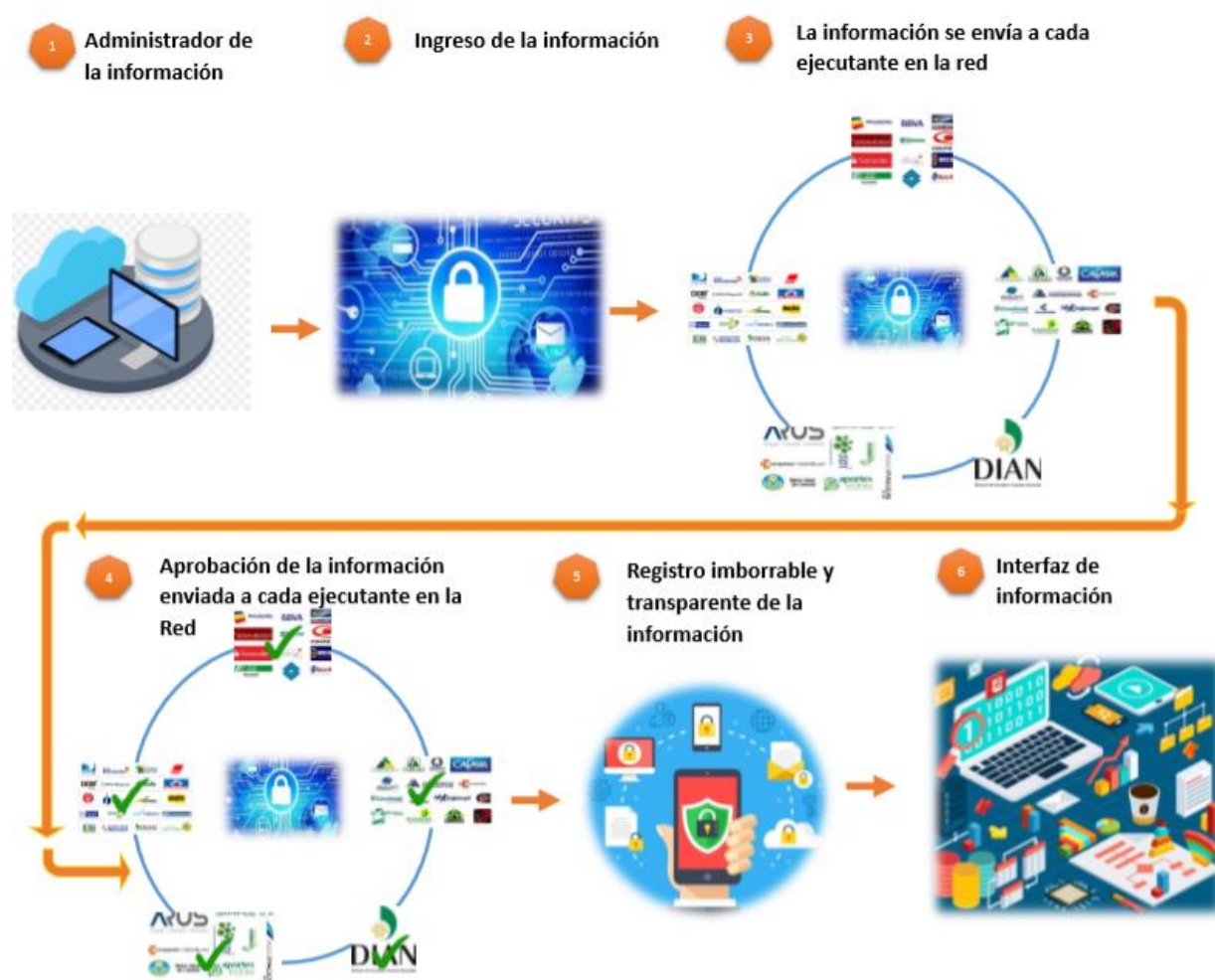


Fuente: Elaboración propia

3.2. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

Por medio de la ficha técnica generamos la explicación de las características de la plataforma Easy Account; aquí encontramos la descripción de cómo se plantea el desarrollo del producto, encontrándose complementado con los diferentes diagramas que hacen referencia a la estructuración y paso a paso para la ejecución de la plataforma, desde el inicio del proyecto se aplicarán las normas de calidad que se ejecutan para Innovación y Tecnología con el objetivo de incrementar la confianza hacia la plataforma, la empresa, aumentando su reconocimiento y la fidelidad.

Figura 17. Ficha técnica del producto



Fuente: Elaboración propia

3.2.1. Ciclo de vida del producto

El ciclo de vida de una app es mucho más corto, ya que depende de la satisfacción inmediata del servicio que presta, razón que lleva a los desarrolladores de estas herramientas a mantener en continuo proceso de innovación y actualización, supongamos el uso de una app para solicitud de transporte, su ciclo de vida inicia cuando el usuario tiene contacto con el Link de ingreso, registra sus datos, muestra los posibles prestadores del servicio, el servicio es confirmado, llega confirmación del valor y prestador del servicio, se inicia el recorrido, se llega al destino, se realiza el pago y la calificación del servicio prestado que depende de un tercero, pero la app es la que intrínsecamente es valorizada y allí se cierra su ciclo. la recompra o reutilización del servicio supone un nuevo ciclo ya que cada actuación es calificada de manera independiente debido a la experiencia y al resultado que se obtiene, muchas apps promocionales e intentan de llegar o lograr el nuevo uso del usuario por medio de promocionales, o incentivos que resultan realmente atractivos al usuario.

Con la figura a continuación describimos el ciclo de vida de nuestra App podemos observar que lo que se requiere es mostrar la funcionalidad que esta tiene para el usuario y que cada ingreso que realiza cumple con las expectativas y el resultado que desea obtener (Aulet, 2015).

Figura 18. Ciclo de Vida del Producto

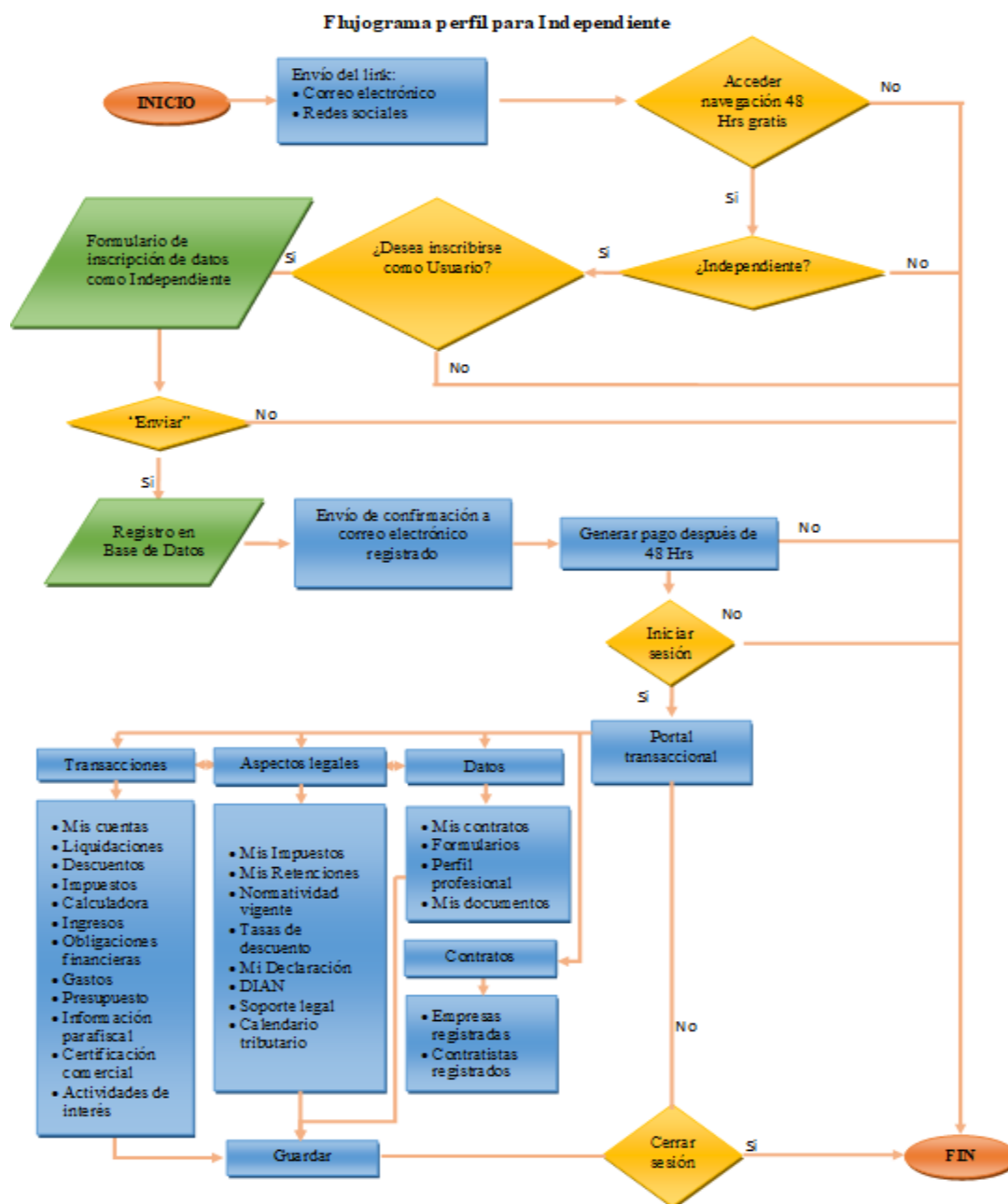


Fuente: Elaboración propia

3.2.2. Diagrama de Procesos

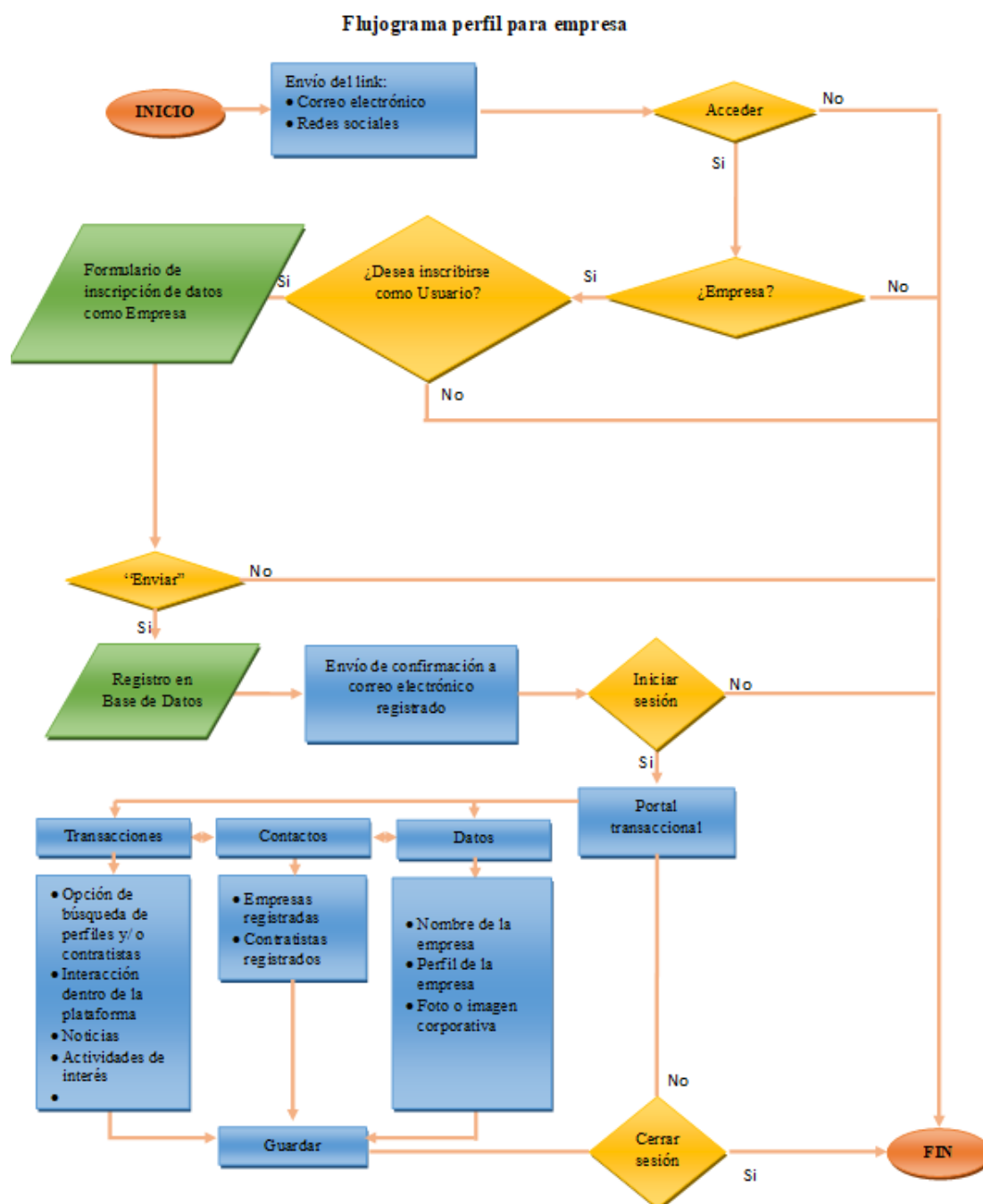
Para documentar, estudiar y comunicar de una manera sencilla y dinámica los procesos de la plataforma Easy Account, a continuación, relacionamos un diagrama de procesos por cada uno de los perfiles a desarrollar.

Figura 19. Flujograma para el perfil de Independiente



Fuente: Elaboración propia

Figura 20. Flujograma para el perfil de Contratante



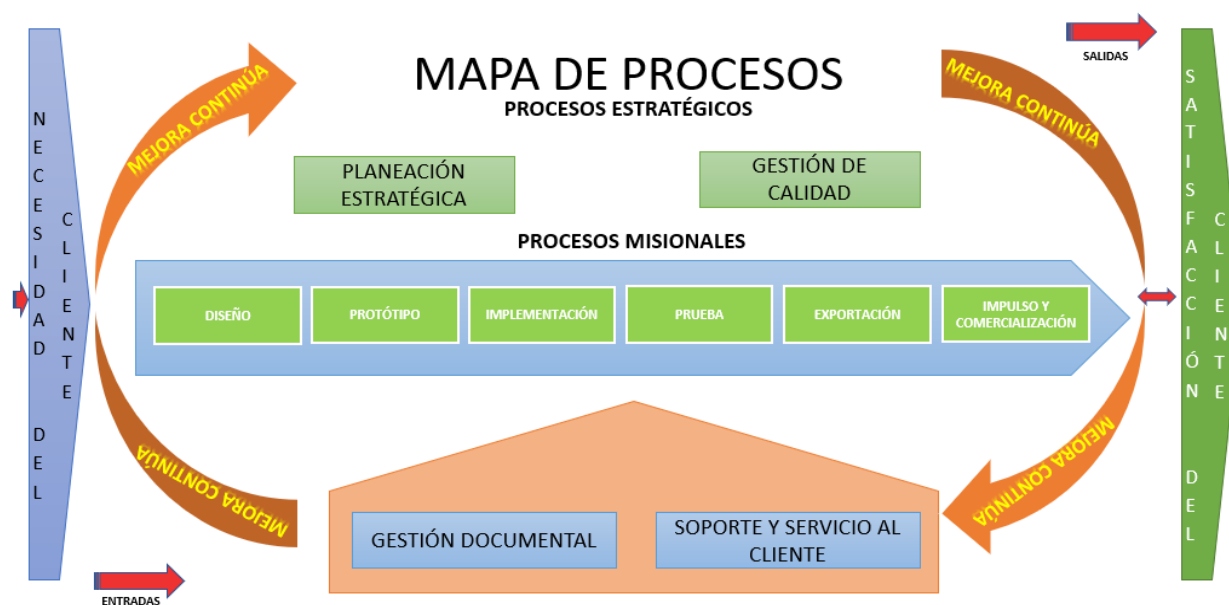
Fuente: Elaboración propia

3.2.3. Mapa de procesos

Por medio del diagrama de valor representamos de forma interrelacionada los procesos estratégicos, procesos operativos y procesos de soporte, aquí se visualiza e identifica la intención y finalidad hacia la cual deben dirigirse los recursos y los esfuerzos para dar cumplimiento al objetivo de la organización.

Esta herramienta nos permite detectar ventajas competitivas, posibles mejoras, correcciones, administrar los recursos y actividades de la empresa, definir responsabilidades y funciones de cada cargo y lograr identificar necesidades actuales o futuras de los clientes.

Figura 21. Mapa de procesos



Fuente: Elaboración propia

3.3. EQUIPO E INFRAESTRUCTURA REQUERIDA (MAQUINARIA Y TECNOLOGÍA)

Nuestra compañía al tener una relación directa con la tecnología hace necesario que nos encontremos constantemente actualizado por lo que requerimos contar con elementos que nos brinden apoyo en nuestra gestión razón por la que debemos contar con equipos que nos suministren características de seguridad, imagen, capacidad, conectividad y memoria entre otros,

decidimos que nuestra planta de equipo contará con un computador de soporte y otros de apoyo, un televisor y una impresora.

Tabla 10. Especificaciones de Software MAC PRO

MAC PRO (2019)	
PROCESADOR	Intel Xeon W
	De 8 a 28 núcleos
	Hasta TurboBoost 4.4GHz
	Hasta 66.5MB cache
MEMORIA	Hasta 2TB 2933MHz de memoria
	Hasta 1.5TB, 12 x 128GB DIMMs
GRÁFICOS	AMD Radeon Pro 580X
	AMD Radeon Pro Vega II
	AMD Radeon Pro Vega II Duo
FUENTE ALIMENTACIÓN	Hasta 1.400W
RANURAS	8 PCI Express Hasta 300W de potencia auxiliar
ALMACENAMIENTO	256GB / 1TB / 2TB / 4TB
	Chip de seguridad Apple T2
PUERTOS	2 x Ethernet 10Gb
	2 x USB
	2 x USB C / ThunderBolt 3 / DisplayPort
	Jack 3.5mm
CONECTIVIDAD	BT 5.0, WiFi 802.11ac
DIMENSIONES Y PESO	52.9 x 45 x 21.8 cm
	18 kg
PRECIO	USD 5.999

Fuente: Mac Center. Disponible en: <https://www.mac-center.com>

Tabla 11. Características equipos de tecnología

ITEM	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	VALOR
TELEVISOR	Televisor 65" QLED 4K Ultra HD QN65Q70RAKXZL	1	2.500.000
IMPRESORA	Impresora multifuncional HP Ink Tank 415	1	500.000

Fuente: Elaboración propia

3.4. PLAN DE COMPRAS

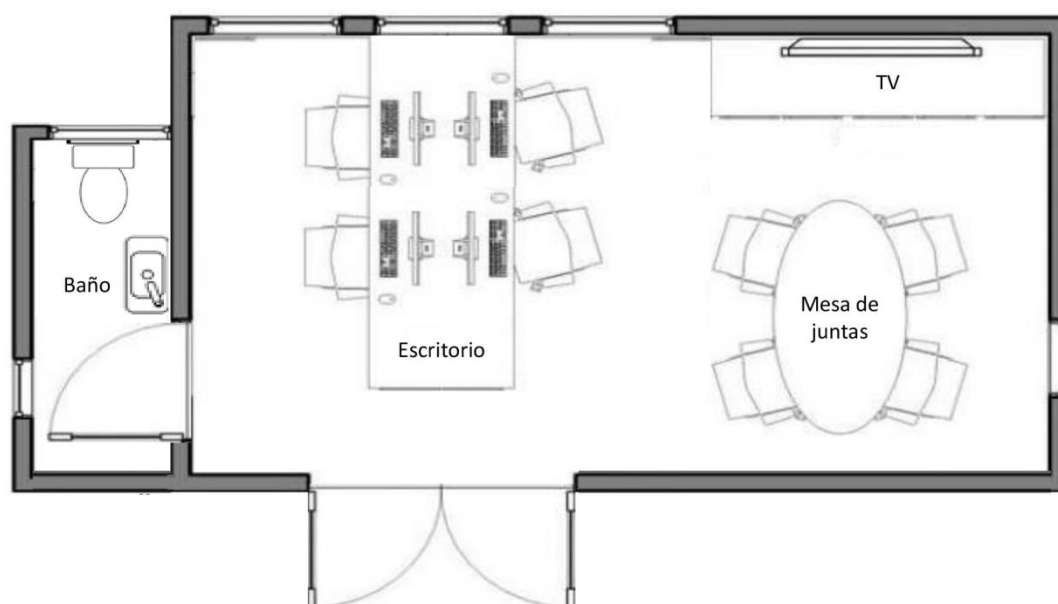
Nuestra planta de personal es pequeña y todos los cargos tienen relación con el desarrollo y comercialización del producto tecnológico, se hizo cotización de espacios para coworking y se realizó análisis de alquiler de un espacio para destinarse a oficina con una dotación necesaria para desarrollar la operación, a continuación, observamos la distribución del espacio y que mobiliario será adquirido:

Tabla 12. Descripción muebles y enseres

Ítem	Características	Cantidad	Costo
Sillas	Silla Gerente Malla con Brazos Base Cromada Negra	8	150.000 c/u
Escritorio	Escritorio de 4 puestos	1	1.000.000
Mesa de Juntas	Mesa de juntas de 4 puestos	1	1.200.000
Diadema	Diadema para llamadas telefónicas	1	100.000

Fuente: Elaboración propia

Figura 22. Distribución espacial



Fuente: Elaboración propia

3.5. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

El tiempo de implementación de la plataforma se llevará a cabo de la siguiente manera:

Tabla 13. Diagrama de Gantt

ACTIVIDAD	TIEMPO					
	1 Mes	2 Mes	3 Mes	4 Mes	5 Mes	6 Mes
Constitución de la empresa.						
Adecuación de instalaciones.						
Instalación de muebles y adecuación de servicios públicos.						
Proceso de selección y contratación del personal.						
Capacitación del personal sobre la idea de negocio						
Desarrollo de la plataforma.						
Entrega Parcial del producto.						
Pruebas de ejecución.						
Retroalimentación y correcciones.						
Pruebas de salida.						
Ajustes finales de programación y diagramación.						
Entrega de la plataforma.						
Capacitación del personal de la plataforma						
Actividades de promoción.						
Análisis de impacto digital en la operación.						
Asociación registros y usuarios.						

Fuente: Elaboración propia

3.6. PROCESOS DE CONTROL DE CALIDAD, SELECCIÓN DE PROVEEDORES Y CADENA DE PRODUCCIÓN

Para llevar a cabo un proceso efectivo de calidad, nos basamos en la norma ISO 9001:2015 mediante el SGC (Sistema de Gestión de Calidad), esta norma establece los requisitos para garantizar la satisfacción al cliente; norma universal para todas las empresas sin importar su tamaño.

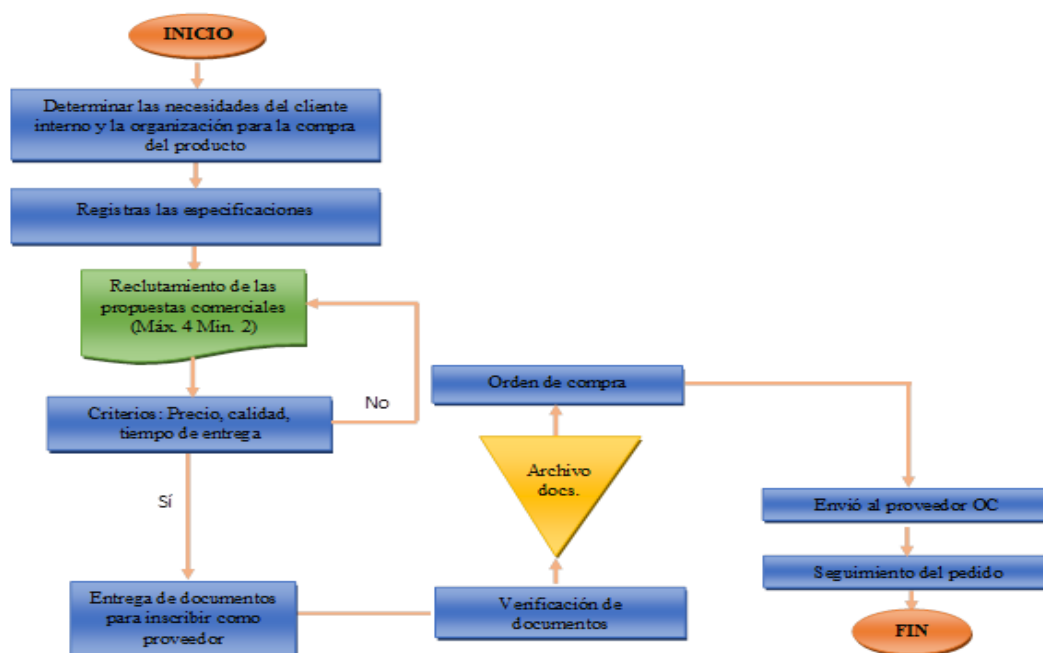
Figura 23. SGC



Fuente: Normas ISO. Disponible en: <https://www.normas-iso.com/iso-9001/>

Para el proceso de selección de personal, es importante establecer ciertos parámetros que den como resultado una selección eficiente y eficaz, por eso establecimos para Easy Account un proceso sencillo pero que logre suplir las necesidades planteadas.

Figura 24. Proceso selección de proveedores



Fuente: Elaboración propia

Easy Account es una plataforma digital, su cadena de producción se basa en los momentos que se necesitan para desarrollar su servicio, a continuación, relacionamos el procedimiento para ejecutar el servicio, manteniendo siempre una mejora continua.

Figura 25. Sistema de producción



Fuente: Elaboración propia

Para la producción y soporte de software revisaremos y ajustaremos nuestros procesos a la norma ISO 12207; ISO/IEC 15504 SPICE; 20000 Servicio TI; 27001 Seguridad de la Información y la 22301 Continuidad del Negocio, esto con el objetivo de ser competitivos e iniciar nuestros procesos de una manera soportada y con parámetros de medición que nos aseguren la proyección en el tiempo de nuestra compañía, la norma Software

Process Improvement Capability Determination (Determinación de la capacidad de mejora del Proceso de Software) ó SPICE nos hace una inmersión para el uso de la herramienta con objetivos muy concretos:

1. Proponer y desarrollar un estándar de evaluación de procesos de software.
2. Evaluar su desempeño mediante su experimentación en la industria emergente del desarrollo SW.
3. Promover la transferencia de tecnología de la evaluación de procesos de software a la industria del software a nivel Mundial. (El Estandar Internacional ISO/IEC 15504)

Encontramos que en una industria emergente y tan dinámica como la tecnológica, debe contar con la métrica necesaria para identificar, evaluar y medir los procesos que allí se desarrollan esto con el propósito de tener herramientas para toma de decisiones, al ser una industria tan competitiva y donde la mejora continua es uno de sus pilares no se puede dejar al azar su evolución en búsqueda de mantenerse vigente en el escenario tecnológico.

Esta norma consiste en la evaluación de procesos y la implementación de métricas de medición que son ajustables a toda la compañía; la madurez en los diferentes procesos determina un buen desarrollo en la planificación, seguimiento y continua adaptación a la industria; esta evaluación está ligada con la estandarización (ISO/IEC 15288 y 12207) ligada al ciclo de vida de nuestro producto.

ISO 15504 consta de 10 partes que se han ido publicando por separado desde 2003 a 2011:

ISO 15504. Parte 1. Conceptos y vocabulario

ISO 15504. Parte 2. Realización de una evaluación

ISO 15504. Parte 2. Llevando a cabo una evaluación. Guía para la realización de la evaluación

ISO 15504. Parte 4. Guía sobre el uso para la mejora del proceso y la determinación de la capacidad del proceso

ISO 15504. Parte 5. Un ejemplo de modelo de evaluación de procesos del ciclo de vida del software (según ISO/IEC 12207)

ISO 15504. Parte 6. Un ejemplo de modelo de evaluación del ciclo de vida del sistema (Según ISO/IEC 15288)

ISO 15504. Parte 7. Evaluación de madurez organizacional

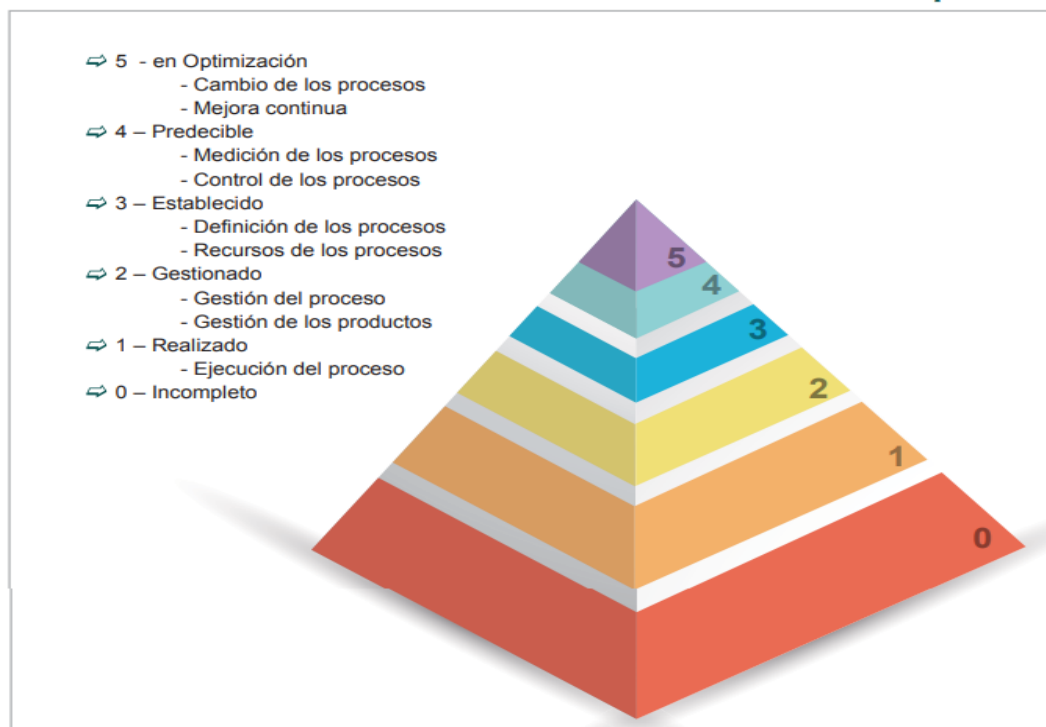
ISO 15504. Parte 8. Un modelo ejemplar de evaluación de procesos para la gestión de servicios de TI (Según ISO/IEC 20000)

ISO 15504. Parte 9. Perfiles de proceso objetivo

ISO 15504. Parte 10. ISO 15504. Parte 9. Extensión de seguridad. (El Estandar Internacional ISO/IEC 15504)

Los 5 niveles de madurez que se desean alcanzar con la implementación del sistema de calidad nos proporcionan la importancia y evolución de las métricas que implementaremos, el nivel 1 o nivel inicial nos indica que la organización no tiene establecidos parámetros de evaluación de sus desarrollos; de allí se derivan los diferentes ensayos prueba- error y se evalúan las diferentes correcciones para materializar las mejoras en el producto final.; Nivel 2 o reproducible este hace referencia a la transmisión del conocimiento entre los individuos que hacen parte del proyecto y la garantía de conservación del conocimiento en la organización; Nivel 3 o definido se concentra en la documentación durante desarrollo del proyecto; allí hace interacción la técnica de proceso documental administrativo y el pasos a paso de la en la producción del prototipo y ajustes realizados hasta la entrega final; el Nivel 4 o Gestionado allí se establece el alcance del proyecto tanto operativa como financieramente, se determinan los hechos importantes del proyecto y se ajusta la planeación a la realidad; Nivel 5 u Optimización como todos los sistemas de calidad siempre se lleva el enfoque en la mejora continua el eje de este es la generación de valor mediante la optimización de recursos físicos financieros y humanos que garanticen el desarrollo de este proyecto en el tiempo (El Estandar Internacional ISO/IEC 15504).

Gráfica 24. Niveles de capacidad



Fuente: EQA. Disponible en: https://eqa.es/presentaciones/presentacion_ISO_15504.pdf

Estos Niveles de capacidad nos enseñan en cuál de los aspectos para el desarrollo de la implementación del sistema de calidad nos encontramos van ligados de manera directa a los niveles de madurez de nuestro proyecto y determinan de manera más clara la métrica en el proceso de acuerdo al desarrollo de software que deseamos obtener.

3.7. ASPECTOS AMBIENTALES Y SOCIALES DEL PROYECTO

Disminución de la desinformación de nuestro público objetivo en los temas asociados a la contabilidad: Destacamos en el aspecto socio cultural, nuestra meta por incrementar y/o despertar el interés en aquellos trabajadores independientes y empresas unipersonales que desconocen o sienten apatía por aquellos temas relacionados con la contabilidad, la seguridad social, liquidación y pago de impuestos y otras obligaciones adquiridas por medio de su contrato que impactan directamente sus actividades comerciales y empresariales; diseñamos una manera más atractiva y fácil de compartir con nuestros clientes esta información, buscando que ellos comprendan los aspectos más relevantes que componen esta rama de la economía, interactuando

a través de espacios virtuales en los que todos nuestros usuarios puedan resolver el mayor número de inquietudes (Mesa de ayuda), y los vinculamos, por medio del canal de internet, a más sitios legales establecidos en la red, con el fin de que amplíen la información de una forma más detallada de acuerdo con su interés.

Buscamos acompañar a nuestros usuarios en la ejecución del ejercicio contable dentro de la plataforma, para que en un futuro puedan llevarlo a cabo de manera autónoma y con la convicción del resultado obtenido, sin tener que interrumpir sus actividades convencionales.

La contabilidad es inherente a toda actividad comercial, y es auditada por el estado a partir de varios organismos, entidades que tiene la función de auditar los valores declarados por los diferentes grupos sociales y económicos, entre ellos los contratistas y empresas unipersonales, de ahí, que desde nuestro oficio, podamos contribuir de manera positiva en la afectación de los indicadores de evasión tributaria y de seguridad social asociados a estos tipos de contribuyente, pues el estado podría, desde nuestras bases de datos, hacer seguimiento a estos contribuyentes y a sus declaraciones.

Menos tiempo de transacción, más tiempo para el usuario: El auge de la tecnología digital, y el uso de las TIC'S de acuerdo como lo demanda el plan nacional de desarrollo y su cimiento en la economía naranja, nos ha llevado al desarrollo de este instrumento 100% virtual con tecnología blockchain y con diseño web adaptable, esto con el propósito de brindar disponibilidad, seguridad y actualización de la información en tiempo real, haciendo que las transacciones en línea, mitiguen los tiempos que conllevan la realización de estas actividades y permitiendo al usuario el acceso a la plataforma desde cualquier lugar, siempre y cuando tenga un dispositivo móvil encendido y anclado a la red de Internet.

Definición del segmento de adscritos a este tipo de contrato: Su obligatoria aplicación, podría ayudar a definir el número de usuarios de este tipo de contrato (Contrato por prestación de servicios) a nivel distrital y nacional, para efectos de estadísticas y mediciones requeridas por el estado, entidades gubernamentales y demás personas jurídicas o naturales que lo requieran, pues a hoy no hemos podido encontrar esta información en las bases de datos ni en varios de los funcionarios dispuestos por el estado, tampoco en bases de datos privadas ni públicas.

Compromiso con la clasificación de residuos y manejo de residuos: Desde la oficina física, aplicaremos el código de colores tal como se adiciona a la resolución 668 de 2016, que determina la clasificación de los residuos de la siguiente manera:

- Bolsa verde: “Deposite aquí los residuos orgánicos aprovechables”.
- Bolsa azul: “Deposite aquí los residuos aprovechables como plástico, vidrio, metales y multicapa”.
- Bolsa gris: “Deposite aquí los residuos aprovechables de papel y cartón”.

Ayudando de esta manera pretendemos contribuir con la operación de los rellenos sanitarios de la capital e incentivar a los vecinos a que se unan a esta labor, pues sabemos que se puede sacar mayor provecho al momento de tratar estos residuos.

También haciendo uso responsable de Internet, optimizando su uso, disminuyendo la producción de Co2 que se genera a través de sus servidores a nivel mundial, además la realización de nuestra página web por medio de un Hosting verde, quienes usan servidores que respetan el medio ambiente (Colprensa, 2018).

4. COMPONENTE DE TALENTO HUMANO

Nuestra organización tiene una estructura circular debido a la dinámica e interacción de los diferentes cargos necesarios para el desarrollo de la idea de negocio, los salarios fueron calculados de acuerdo a consulta con la remuneración ofrecida actualmente por las diferentes plataformas de empleo.

Nombre de cargo: Gerente general

Salario: \$5.000.000

Objetivo principal: Planear, proponer, aprobar, dirigir, coordinar y controlar las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras de la Empresa, así como resolver los asuntos que requieran su intervención de acuerdo con las facultades delegadas.

Actividad:

- Consolidar y planificar el desarrollo de tácticas y estrategias para el desarrollo de los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y mediano plazo.
- Evaluar que la estructura de la empresa funcione de acuerdo con las acciones necesarias para el desarrollo de la actividad de la compañía, funciones y cargos.
- Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder activo.
- Controlar las actividades planificadas revisando el alcance y su ejecución para detectar las desviaciones, diferencias y retrasos de su puesta en marcha.
- Coordinar con la Gerencia de Comercial y de Mercadeo el alcance y cubrimiento del mercado potencial.
- Analizar las debilidades y oportunidades de la organización en el aspecto financiero, administrativo.
- Realizar cálculos matemáticos, financieros y de análisis para la toma de decisiones.
- Presentación y Consolidación de Informes de acuerdo con los tiempos contables.

Nombre del cargo: Ingeniero De Desarrollo**Salario: \$4.000.000**

Objetivo principal: Planear y coordinar la automatización de los procesos para la implementación y desarrollo de la plataforma asegurando el funcionamiento de los equipos de cómputo y comunicaciones, Dirigiendo la instrumentación y seguimiento de los procesos de calidad, controlando que estos se lleven a cabo de acuerdo a la norma ISO 9001:2000 para alcanzar y mantener la certificación.

Actividad:

- Planear y coordinar el diseño y desarrollo de sistemas para la automatización de los procedimientos de edición, producción, comercialización y administración, de acuerdo con los requerimientos para la ejecución de la plataforma.
- Evaluar y determinar las características técnicas necesarias para la adquisición, desarrollo e instalación de: equipo de cómputo, equipos de comunicaciones, sistemas de tecnología de información, accesorios, suministros y servicios tecnológicos.
- Ejecutar el presupuesto de adquisición de equipos de cómputo y comunicaciones para mantener actualizada la infraestructura tecnológica de acuerdo a los requerimientos exigidos en la operación.
- Controlar que el sistema operativo y la plataforma se encuentren operando, para asegurar que la integración de la información no se vea afectada.
- Controlar la configuración y mantenimiento de la infraestructura de comunicaciones de datos y el software para asegurar una conectividad entre equipos de cómputo como entrega de producto al cliente asociado a la organización.
- Determinar y establecer las estrategias para el procesamiento y entrega de información a los diferentes perfiles garantizando su oportunidad, para cumplir con los requisitos establecidos en su diseño y satisfacerlas las necesidades del usuario final.

Nombre del cargo: Gerencia Comercial y de Mercadeo**Salario: \$3.500.000**

Objetivo principal: Es la persona encargada de cumplir con la meta de ventas determinadas en el análisis financiero para alcanzar el punto de equilibrio ejecutando el presupuesto asignado por la gerencia general, generando oportunidades de expansión y cobertura del mercado.

Actividad:

- Ejecutar y controlar los planes comerciales de la empresa.
- Generar alianzas estratégicas para la integración de los diferentes operadores de información tributaria, legal y promoción de servicios profesionales.
- Generar información comercial con actividades para la integración y promoción de los perfiles de prestación de servicios profesionales.
- Creación de espacios para publicación de pautas publicitarias, ligadas a la actividad y necesidades de los usuarios de la plataforma.

Nombre del Cargo: Gerencia Administrativa y Financiera**Salario: \$3.900.000**

Objetivo Principal: Generar y consolidar los informes financieros con los resultados obtenidos en el desarrollo de la actividad comercial para dar cumplimiento a los requerimientos tributarios y legales exigidos por los diferentes organismos gubernamentales, el desarrollo contractual con proveedores y la suscripción de cumplimiento de servicios con los usuarios de la plataforma.

Actividades:

- Suscripción legal, previa revisión jurídica de contratos y pólizas con diferentes entidades públicas y privadas.
- Desarrollar, supervisar y controlar las ejecuciones de los presupuestos asignados a las diferentes áreas con el análisis de indicadores de retorno de inversión y pruebas de sensibilidad financiera.
- análisis y propuestas para inversión de utilidades con el objetivo de dar protección financiera al capital de la organización.

- Manejo y renovación de información documental que soporte el funcionamiento constante y sin interrupciones de la organización.
- integración de las áreas para dar respuesta a requerimientos generados durante la ejecución de la plataforma.

Nombre del cargo: Contador

Salario: \$3.000.000

Objetivo principal: Diseñar los procesos y procedimientos necesarios para que el área contable obtenga una información eficaz y eficiente tanto en el desarrollo y creación de la plataforma, así como la información contable propia de la organización como producto de análisis para la gerencia financiera, facilitando la presentación de informes y generando recursos necesarios que direccionen una correcta toma de decisiones por parte de la Gerencia General.

Actividad:

- Captación de hechos contables
- Análisis de los hechos contables
- Registro de hechos contables
- Elaboración de información de síntesis
- Procedimientos contables:
 - Cuentas
 - Débitos y créditos
 - Cargos y créditos a las cuentas
 - Cuentas de activos
 - Cuentas de pasivo y capital
 - Resumen del funcionamiento de los débitos y créditos
 - Registro de operaciones
 - Cuentas por cobrar y pagar
 - El diario y el mayor
 - Determinación de los saldos a las cuentas
- Análisis y determinación de información sensible para puesta en marcha de la plataforma para dar cumplimiento al perfil financiero de los usuarios.

Nombre del cargo: Ingeniero de soporte y tecnología**Salario: \$2.000.000**

Objetivo principal: Establecer la metodología para la recepción y atención de las solicitudes de desarrollo de software requeridos por los diferentes perfiles de ejecución de la plataforma:

- Solicitud de desarrollo de software”
- Recepción de la solicitud
- Identificación de las necesidades de desarrollo de software de acuerdo a las especificaciones de los requisitos del software.
- Análisis de requisitos para desarrollo de software
- Diseño y Arquitectura del Software.
- Programación del software.
- Prueba del Software.
- Documentación del Software
- Diseño del módulo de mesa de ayuda para la resolución de conflictos de operación por desconocimiento de uso del menú de aplicaciones en los diferentes perfiles de acceso.
- Entrega del software.
- Mantenimiento. Los usuarios podrán realizar solicitudes de soporte de aplicativos o realizar formalmente una solicitud de mejora de aplicativos.

Nombre del cargo: Gestión documental**Salario: \$1.100.000**

Objetivo principal: Establecer la metodología para recepcionar, procesar y publicar la información sensible en el desarrollo de la plataforma de operación de información del menú de aplicaciones.

Actividad:

- Recolección de información relacionada con la operación e intereses de los usuarios de la plataforma.

- Segmentación de la información para los diferentes perfiles generando la entrega de datos y consulta de la información en tiempo real y actualizada de acuerdo a la misión de la organización.
- Consolidación y publicación de la información de interés de acuerdo a solicitud y necesidades de actualización por reglamentación y normatividad gubernamental sensible a las áreas financieras, tributarias y comerciales por legislación Colombiana.
- Publicación de cronograma y actividades de interés para espacios de formación en temas relacionados con la naturaleza de la plataforma.

Nombre del Cargo: Auxiliar de soporte y Servicio al Cliente

Salario: \$900.000

Objetivo Principal: atender las solicitudes, quejas y recomendaciones vividas durante la experiencia de navegación y obtención de información como producto final.

Actividades:

- Recepción de la PQRS, previo registro de datos e identificación del tipo de usuario.
- Documentación y procesamiento de la información recibida.
- Respuesta y contacto de seguimiento con el usuario.
- Otras actividades solicitadas por el área administrativa.

5. COMPONENTE JURÍDICO – TRIBUTARIO

5.1. DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA

Easy Account se constituirá como una S.A.S. ya que uno de los objetivos de su creación fue estimular el emprendimiento otorgando facilidades y flexibilidad tanto de constitución como de funcionamiento (Se limita la responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales, cuenta con voto múltiple, tiene libertad de organización, la revisoría fiscal y junta directiva no son obligatorias y se eliminan los límites de distribución de utilidades, entre otras) y en el análisis de CIU la ubicamos con el código principal 6201 y secundarios 6312 y 6209 (Restrepo, 2017).

5.2. OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

Al ser constituida la organización como una S.A.S. podemos realizar una inscripción virtual frente a la cámara de comercio, donde nos ayudaran con la emisión del RUT ya que la cámara de comercio para estos fines tiene actuación conjunta con la DIAN, las obligaciones que nos corresponden desde el momento de la creación serán la 07 que corresponde ICA y 05 declaración de Renta la y la obligación 09 aplicaría en caso de convertirnos en grandes contribuyentes todo esto de acuerdo con el Art. 1258 del 2008.

En caso de requerir Resolución de facturación debemos realizar el trámite previa apertura de una cuenta de ahorros o corriente en un banco comercial (Cuervo, 2017).

5.3. PERMISOS, LICENCIAS Y DOCUMENTACIÓN OFICIAL

En el momento de desarrollar una APP debemos tener en cuenta que los permisos de uso de información, así como el acceso al uso de datos por gratuidad al acceso a estas debe estar contemplado en notificaciones y permisos concedidos por el usuario en el momento de acceso a esta, a continuación, describiremos políticas de uso a tener en cuenta (¿Por qué necesitas un growth hacker para tu startup?).

DERECHOS PROPIOS Y A TERCEROS	Se debe contar con las licencias de los recursos que utilicemos (Canciones, elementos gráficos, textos, Etc.)
USO POR MENORES	Esta restricción aplica para Apps de uso por un target de menores de 14 años, allí se debe hacer una protección a uso de datos, imágenes, vocabulario entre otros.
LICENCIAS Y CONDICIONES DE USO	Se debe realizar una adecuación a la normatividad vigente para evitar inconvenientes por uso de datos fuera de regulación y esto genere reclamaciones futuras.
INFORMACIÓN Y PERMISOS	Las aplicaciones hacen uso de información transversal; allí se le debe explicar al usuario que se cruzará información previo permiso suministrado al operador de la APP.
MARKETS DE APLICACIONES MÓVILES	Muchas aplicaciones se financian con la entrada de publicidad que elige estos canales para comercialización de productos allí se debe hacer claridad de aceptación de políticas y opción de toma o rechazo de esta publicidad.
POLÍTICA DE COOKIES	Aceptar o rechazar las Cookies es decisión del usuario, estas son recomendadas para integrar información y mejorar la navegación.
INFORMAR AL USUARIO	informar a los usuarios de los aspectos marcados por la ley, lo que puede hacerse a través de textos de las condiciones legales, o en secciones comúnmente denominadas “acerca de” o “quiénes somos” (¿Por qué necesitas un growth hacker para tu startup?)..

5.4. PROPIEDAD INTELECTUAL

En Colombia si una persona o empresa quiere solicitar la protección de una innovación debe solicitar una patente a la Superintendencia de Industria y Comercio, que entre sus funciones está la propiedad Intelectual.

“La Propiedad Industrial es un sistema administrado por el Estado, a través de la Superintendencia de Industria y Comercio, para la concesión de derechos sobre nuevas creaciones (Patentes de invención, modelos de utilidad y diseños industriales) y a los comerciantes sobre los signos que utilizan para distinguir sus productos y servicios (Marcas, lemas, nombres y enseñas comerciales) en el mercado.”

“El Estado otorga el monopolio de bienes inmateriales a los comerciantes y empresarios, para que ellos en forma exclusiva se sirvan de su uso y obtengan beneficios como la competencia lícita y la clientela, permitiendo de la misma forma que los consumidores identifiquen el origen empresarial de los productos y servicios en el mercado. Mediante la protección de las nuevas creaciones se logra incentivar el desarrollo tecnológico a través de la investigación, otorgándole al inventor un monopolio temporal, que le permite recuperar económicamente la inversión realizada al tiempo que emprende un avance tecnológico nacional”

Esta entidad tiene una su página web una guía interactiva de trámite de Marcas y Patentes, donde explica el paso a paso para poder solicitar una patente. A continuación, está el link de la guía (Patentes):

El proceso de registro de una patente es:

- Radicación y admisión del trámite.
- Examen de forma.
- Publicación. Se publica en La Gaceta de la Propiedad Industrial.
- Oposiciones de terceros.
- Petición de examen de patentabilidad.
- Examen de fondo.
- Decisión final.
- Mantenimiento.

Tipo de patentes en Colombia

- Patentes de Innovación. (20 años de protección).
- Patentes de Modelo de Utilidad. (10 años de protección).
- Para radicar la patente debe realizar lo siguiente:
- Descargar y diligenciar el Formato Único de Solicitud de Patentes PI02 – F01.
- Realizar el pago correspondiente para este trámite.
- Anexar los siguientes documentos:
- Resumen de la innovación.
- Una o más reivindicaciones que precisen la materia para la cual se solicita la protección.
- Descripción de la invención.
- Figuras o dibujos de ser necesarios.
- Comprobante de pago. (Patentes)

5.4.1. Política de Seguridad de datos

Como nuestro principal insumo es la información registrada por nuestros clientes dentro de la plataforma, acogemos también la ley 1581 de 2012, que exige la implementación de un programa de protección de los datos y a reportar cualquier incidente que se genere durante la operación de la plataforma y el tratamiento de los datos que sean allí registrados por nuestros clientes a la Superintendencia de industria y comercio (Congreso de la República, 2012).

Será de obligatoria definición y aplicación una política de tratamiento de datos soportada bajo previa autorización de cada uno de los usuarios y organizaciones que quieran registrarse en Easy Account y los acuerdos de confidencialidad acordes con la normatividad vigente, las exigencias de la SIC y de las demás entidades regulatorias a las que se deba reportar.

Establecemos que los datos serán tratados con la siguiente finalidad:

1. Ayudar e informar al usuario sobre la aplicación de la tasa vigente al realizar la liquidación de sus aportes al sistema de salud y pensión (Sí aplica).
2. Ayudar e informar al usuario si debe declarar al estado impuestos derivados de su actividad económica e ingresos reportados.
3. Unificar la información con el(los) operador(es) PILA (Autorizado(s) por el ministerio de salud y protección social).

4. Establecer un canal adicional de comunicación funcional entre los operadores PILA y los usuarios para el registro de sus aportes y la oportuna aplicación de estos.
5. Compartir la información con las autoridades y entidades competentes (DIAN, UGPP, Min Salud, Superintendencia de Industria y Comercio) para su correspondiente validación y aprobación.
6. Compartir datos, autorizados previamente por el usuario, con sus pares y/o entidades legales, públicas y privadas, interesadas en establecer relaciones comerciales con ellos que se encuentren dentro del marco legal del país y que estén vinculadas a la plataforma.
7. Acrecentar el compromiso del usuario con la declaración transparente de su información contable y de sus contribuciones legales.
8. Contribuir con información a las entidades reguladoras para su respectivo análisis y gestión.
9. Análisis y prospección de escenarios para el desarrollo de nuevas soluciones dentro de la plataforma y herramientas para mejorar la experiencia del usuario.

Dentro de los requerimientos del desarrollo, establecemos la aplicación de la tecnología Blockchain para disminuir los riesgos que puedan ser ocasionados por terceros; de manipulación; y para garantizar la continuidad y la disponibilidad de la información registrada por el usuario, y la compartida por los demás integrantes y agentes dentro de la plataforma alojada en un hosting web.

6. COMPONENTE FINANCIERO

6.1. ANÁLISIS DE COSTOS Y GASTOS

Los costos y gastos se determinaron con base a los salarios consultados en páginas de empleo, páginas de finca raíz para el establecimiento, cotización de los muebles y enseres y la consulta con expertos sobre los equipos y software; esto nos permitió desarrollar un presupuesto más real, donde también se tuvo en cuenta una estimación por tres meses de los costos y gastos para generar una tranquilidad durante el desarrollo de la plataforma.

Tabla 14. Relación costos y gastos

INVERSIÓN	VALOR EN COP
COSTOS INDIRECTOS FIJOS Y VARIABLES	
Nómina 3 meses	-
Otros 3 meses	6,480,000
COSTOS FIJOS ADMON.	
Nómina 3 meses	18,557,003
Otros 3 meses	1,200,000
GASTOS FIJOS VENTAS	
Nómina 3 meses	13,694,096
Otros 3 meses	7,500,000
MOD	
Nómina 3 meses	45,276,000
PLAN DE INVERSIÓN	
Total Activos Fijos	35,900,000
Total de Gastos Pre Operativos.	30,070,000
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	158,677,099
35% Aporte socios	55,536,985
65% Financiación	103,140,115
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	158,677,099

Fuente: Elaboración propia

6.2. ESTADOS FINANCIEROS

6.2.1. Estado de Resultado

La utilidad neta representa los ingresos que obtendremos durante la operación menos los gastos y costos que se generan durante la producción del servicio, los resultados que refleja Easy Account son positivos desde el primer año, estableciendo la confianza que se debe tener en el proyecto y determinando dos puntos claves:

1. La inversión logra suplir las necesidades de la empresa
2. La inversión genera rentabilidad para los accionistas

Tabla 15. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS						
	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 57.926.232	\$ 695.114.784	\$ 717.219.434	\$ 740.027.012	\$ 763.559.871	\$ 787.841.075
COSTO DE VENTA	\$ 16.252.000	\$ 195.024.000	\$ 201.225.763	\$ 207.624.742	\$ 214.227.209	\$ 221.039.635
Salarios mano de Obra Directa	\$ 15.092.000	\$ 181.104.000	\$ 186.863.107	\$ 192.805.354	\$ 198.936.564	\$ 205.262.747
Costos Indirectos	\$ 1.160.000	\$ 13.920.000	\$ 14.362.656	\$ 14.819.388	\$ 15.290.645	\$ 15.776.888
UTILIDAD BRUTA	\$ 41.674.232	\$ 500.090.784	\$ 515.993.671	\$ 532.402.270	\$ 549.332.662	\$ 566.801.440
GASTOS ADMON	\$ 19.957.000	\$ 239.484.000	\$ 247.099.591	\$ 254.957.358	\$ 263.065.002	\$ 271.430.469
Nomina Admon.	\$ 18.557.000	\$ 222.684.000	\$ 229.765.351	\$ 237.071.889	\$ 244.610.775	\$ 252.389.398
Costos Variables	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.381.600	\$ 12.775.335	\$ 13.181.591	\$ 13.600.765
Otros	\$ 400.000	\$ 4.800.000,00	\$ 4.952.640	\$ 5.110.134	\$ 5.272.636	\$ 5.440.306
GASTOS VENTAS	\$ 7.141.893	\$ 85.702.722	\$ 88.428.068	\$ 91.240.081	\$ 94.141.515	\$ 97.135.216
Campaña digital	\$ 2.500.000	\$ 30.000.000	\$ 30.954.000	\$ 31.938.337	\$ 32.953.976	\$ 34.001.913
Nomina	\$ 3.773.000	\$ 45.276.000	\$ 46.715.777	\$ 48.201.339	\$ 49.734.141	\$ 51.315.687
Comisión ventas	\$ 868.893	\$ 10.426.721,76	\$ 10.758.292	\$ 11.100.405	\$ 11.453.398	\$ 11.817.616
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 14.575.339	\$ 174.904.062	\$ 180.466.011	\$ 186.204.831	\$ 192.126.144	\$ 198.235.756
Gastos Financieros	\$ 0	\$ 11.361.971	\$ 11.359.581	\$ 11.356.929	\$ 11.356.929	\$ 11.353.985
Gastos Comisión (transacción TC)	\$ 4.054.836	\$ 48.658.035	\$ 50.205.360	\$ 51.801.891	\$ 53.449.191	\$ 55.148.875
Otros Ingresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 10.520.502	\$ 114.884.056	\$ 118.901.070	\$ 123.046.011	\$ 127.320.024	\$ 131.732.895
IMPUESTOS 33%	\$ 3.471.766	\$ 37.911.739	\$ 39.237.353	\$ 40.605.183	\$ 42.015.608	\$ 43.471.855
UTILIDAD NETA	\$ 7.048.737	\$ 76.972.318	\$ 79.663.717	\$ 82.440.827	\$ 85.304.416	\$ 88.261.040
Cuota Crédito	\$ 903.927	\$ 11.383.693	\$ 11.383.693	\$ 11.383.693	\$ 11.383.693	\$ 11.383.693
SALDO EFECTIVO	\$ 6.144.810	\$ 65.588.625	\$ 68.280.024	\$ 71.057.134	\$ 73.920.723	\$ 76.877.347

Fuente: Elaboración propia

6.2.2. Flujo de Caja

El flujo de tesorería relaciona los movimientos que afectan el disponible evaluando las posibilidades de éxito o fracaso del proyecto; para Easy Account se evidencia un estado de

superavit desde el primer año de actividad por \$126.246.027, lo que se transmite a la toma de decisiones como: inversión, anticipar pagos, abonar a créditos etc.

Tabla 16. Flujo de caja libre y flujo de tesorería

FLUJO DE TESORERÍA						
	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas	\$ 0	\$ 695.114.784	\$ 717.219.434	\$ 740.027.012	\$ 763.559.871	\$ 787.841.075
Ingresos por Aportes de Socios	\$ 55.618.039	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Ingresos por prestamos	\$ 103.290.644	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL INGRESOS	\$ 158.908.683	\$ 695.114.784	\$ 717.219.434	\$ 740.027.012	\$ 763.559.871	\$ 787.841.075
Egresos por Salarios, Mano de Obra Directa	\$ 15.092.000	\$ 181.104.000	\$ 186.863.107	\$ 192.805.354	\$ 198.936.564	\$ 205.262.747
Costos Indirectos	\$ 1.160.000	\$ 13.920.000	\$ 14.362.656	\$ 14.819.388	\$ 15.290.645	\$ 15.776.888
Egresos por Administración	\$ 19.957.000	\$ 239.484.000	\$ 247.099.591	\$ 254.957.358	\$ 263.065.002	\$ 271.430.469
Egresos Gastos de Ventas	\$ 7.141.893	\$ 85.702.722	\$ 88.428.068	\$ 91.240.081	\$ 94.141.515	\$ 97.135.216
Egresos por Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$ 37.911.739	\$ 39.237.353	\$ 40.605.183	\$ 42.015.608
Egresos Adquisición de inversión	\$ 35.900.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Egresos por Comisión (transacción TC)	\$ 4.054.836	\$ 48.658.035	\$ 50.205.360	\$ 51.801.891	\$ 53.449.191	\$ 55.148.875
Capital Trabajo	\$ 75.602.954	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Cuota Crédito	\$ 0	\$ 11.383.693	\$ 11.383.693	\$ 11.383.693	\$ 11.383.693	\$ 11.383.693
TOTAL EGRESOS	\$ 158.908.683	\$ 580.252.450	\$ 636.254.215	\$ 656.245.118	\$ 676.871.795	\$ 698.153.496
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 0	\$ 114.862.334	\$ 80.965.219	\$ 83.781.894	\$ 86.688.077	\$ 89.687.579
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 0	\$ 0	\$ 114.862.334	\$ 195.827.554	\$ 279.609.447	\$ 366.297.524
SALDO FINAL POR AÑO FLUJO DE TESORERÍA	\$ 0	\$ 114.862.334	\$ 195.827.554	\$ 279.609.447	\$ 366.297.524	\$ 455.985.103
FLUJO DE CAJA LIBRE						
	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO FINAL POR AÑO FLUJO DE TESORERÍA	\$ 0	\$ 114.862.334	\$ 195.827.554	\$ 279.609.447	\$ 366.297.524	\$ 455.985.103
MENOS APORTES SOCIOS	\$ 55.618.039	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MENOS PRESTAMOS	\$ 103.290.644	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MAS AMORTIZACIÓN DE PRESTAMOS (K)	\$ 0	\$ 21.722	\$ 24.112	\$ 26.764	\$ 29.708	\$ 32.976
MAS PAGO DE INTERESES PRESTAMO (j)	\$ 0	\$ 11.361.971	\$ 11.359.581	\$ 11.356.929	\$ 11.353.985	\$ 11.350.717
MENOS AHORRO IMPUESTOS POR INTERESES	\$ 0	\$ 0	\$ 3.749.450	\$ 3.748.662	\$ 3.747.787	\$ 3.746.815
VR. SALVAMENTO						\$ 3.200.000
FLUJO DE CAJA LIBRE	-\$ 158.908.683	\$ 126.246.027	\$ 203.461.796	\$ 287.244.478	\$ 373.933.430	\$ 466.821.981

Fuente: Elaboración propia

6.3. ANÁLISIS DE INVERSIÓN INICIAL Y RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN

Para tomar una buena decisión al momento de invertir en un proyecto es importante determinar los indicadores financieros VPN y TIR, donde, los resultados determinan la viabilidad del proyecto y su potencial; si el producto de estos indicadores es menor o igual a cero el proyecto no es posible, pero si es mayor a cero su resultado es viable para invertir; Easy Account necesita una inversión inicial de \$158.677.099 generando un retorno positivo durante 5 años, causando un VPN por \$883.769.995 y como TIR 115.2% para el primer año , con un periodo de recuperación eficiente de 1.16 años ó 13.93 meses.

Tabla 17. TIR, VPN, Periodo de recuperación

FACTOR		0,909	0,909	0,909	0,909	0,909
FACTOR DE DESCUENTO		0,909	0,826	0,750	0,682	0,620
VPN	\$ 883.769.995					
TIR	115,2%	9,60%	TIR MES			
PERIODO RECUPERACIÓN INVERSIÓN	1,16	13,93	MESES			
MARGEN BRUTO	71,94%	71,94%	71,94%	71,94%	71,94%	71,94%
MARGEN OPERATIVO	25,16%	25,16%	25,16%	25,16%	25,16%	25,16%
MARGEN NETO	12,17%	11,07%	11,11%	11,14%	11,17%	11,20%

Fuente: Elaboración propia

6.4. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD E ÍNDICES FINANCIEROS

Para poder garantizar que los ingresos permitan como mínimo el pago de los gastos requerimos 3.720 unidades ó \$20.721.995 por ingresos entre afiliaciones y clicks, afianzando la continuidad del proyecto.

Tabla 18. Punto de equilibrio

PRECIO DE VENTA UNIDAD	\$ 5,570
COSTO VARIABLE PRODUCCIÓN UNITARIO	\$ 1,513
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 4,057
ÍNDICE DE CONTRIBUCIÓN	72.83%
% COSTO DE VENTAS	27.17%
COSTOS FIJOS	\$ 15,092,000
PUNTO EQUILIBRIO (UNIDADES / MES)	3,720
PUNTO EQUILIBRIO (\$)	\$ 20,721,995

Fuente: Elaboración propia

Para determinar el costo de oportunidad de un proyecto, el sponsor asocia la inversión con el riesgo que asume en el momento de colocar su capital para la ejecución de la idea de negocio, esperando un retorno superior frente a otras alternativas, Easy Account en el presupuesto financiero arrojó como resultado un porcentaje del 10.04% para el WACC,

incursionando de manera positiva en el sector FINTECH uno de los más promisorios en el mercado.

Tabla 19. WACC

COSTO CAPITAL PROMEDIO PONDERADO		10,04%				
TASA DE DESCUENTO		10,04%	10,04%	10,04%	10,04%	10,04%

TOTAL INVERSIÓN INICIAL		VALOR	COSTO	PROMEDIO PONDERADO
Aporte socios	35%	55.536.985	15%	5%
Financiación	65%	103.140.115	7%	5%
Total	100%	158.677.099	22%	10%

TASA E.A.	11%
Impuestos	33%
TIO	15%
Costo de la deuda	7%

El banco hace préstamo de 103.140.115 COP, a una tasa de 11% EA,	
La provision de renta es del 33%	
El inversionista espera una tasa de interés de oportunidad del 15%	

Fuente: Elaboración propia

6.5. FUENTES DE APOYO FINANCIERO

A consecuencia de los constantes estudios realizados para determinar la importancia de las tecnologías de información y la comunicación, dentro de los procesos productivos de las empresas, se ha evidenciado positivamente, que afecta el crecimiento de la producción y a su vez la economía del país. Para un país como Colombia, se ha determinado que su nivel de producción en el largo plazo se convierte en la fuente principal del crecimiento económico y que en el corto plazo se convierte en un factor determinante de la competitividad.

Debido a que Colombia aún no goza de una calificación relevante dentro de las mediciones realizadas por el Foro Económico Mundial y la OCDE, sobre la disponibilidad tecnológica y el aprovechamiento de las TICS para su desarrollo, el gobierno ha establecido un plan de incentivos para quienes, con sus proyectos de investigación e ideas productivas, logren acrecentar este índice de cara a la valoración internacional.

Para ello, ha dispuesto de los siguientes beneficios para quienes apoyen, desarrollen y apertura de nuevas oportunidades de negocio electrónico y/o que impulsen el uso de las TICS en su ejecución, así como de los siguientes organismos para su gestión:

Tabla 20. Fuentes de financiación

ENTIDAD	DESCRIPCIÓN
Bancóldex	Banco de desarrollo encargado de promover el crecimiento empresarial y el comercio exterior en Colombia además de fomentar la productividad y la competitividad en las Mipymes.
COLCIENCIAS	Departamento administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación es quien promueve las políticas públicas para fomentar la CTI en Colombia y encargado de coordinar el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI) que integra a los diferentes participantes, públicos y privados, de los programas que contribuyan al fomento de la investigación e innovaciones.
Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico (FOMIPYME)	Establece las condiciones y los procedimientos para acceder a los incentivos aprobados por el gobierno, como la entrega de recursos de cofinanciación no reembolsables que tienen como objeto apoyar los programas, proyectos y actividades de desarrollo tecnológico de fomento y promoción de las Mipymes.
Coomeva	Referente importante del sector de la economía solidaria del país y del movimiento cooperativo del continente.
SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje)	Entidad pública que otorga programas de formación técnica y tecnológica a nivel nacional, y que en virtud del artículo 16 de la ley 344 de 1966, destina el 20% de sus ingresos por partes, a programas de competitividad y desarrollo tecnológico de las empresas colombianas.

Fuente: Elaboración propia

Figura 26. Fuentes de financiación



Fuente: La República. Disponible en: <https://www.larepublica.co/finanzas-personales/conozca-las-opciones-de-financiacion-que-tienen-los-emprendedores-en-el-pais-2717729>

Tabla 21. Modificada # 7 Establecimientos de crédito

ESTABLECIMIENTOS DE CRÉDITO				
Tasas efectivas anuales con corte al 2019-07-19				
ENTIDAD	Crédito comercial preferencial			
	1 mes a 1 año	> de 1 año y 3 años	> de 3 años a 5 años	> a 5 años
	Entre 31 y 365 días	Entre 366 y 1095 días	Entre 1096 y 1825 días	A más de 1825 días
"BANCO COLPATRIA", "SCOTIABANK"	6,11%	5,90%	---	6,26%
Av Villas	8,88%	7,76%	6,90%	8,71%
BANCO CAJA SOCIAL	6,76%	8,25%	8,50%	---
BBVA Colombia	7,65%	7,80%	7,08%	7,52%
Banagrario	10,21%	---	---	6,21%
Banco Davivienda	7,71%	8,51%	7,56%	9,88%
Banco GNB Sudameris	7,69%	7,88%	---	---
Banco Pichincha S.A,	8,21%	---	---	---
Banco Popular	6,93%	6,47%	8,01%	---
Banco de Bogota	8,14%	8,29%	---	6,80%
Banco de Occidente	7,32%	7,29%	---	8,90%
Bancolombia	7,36%	7,30%	7,74%	8,51%
Citibank	6,55%	---	---	---
Cooperativa Financiera de Antioquia	---	---	---	11,33%
Fondo Nacional del Ahorro	---	12,00%	---	---
ITAÚ; BANCO CORPBANCA	6,18%	6,42%	6,80%	7,53%
TASA PROMEDIO	7,6%	7,8%	7,5%	8,2%
7,8%				
* La tasa efectiva anual que se presenta corresponde al promedio ponderado de los desembolsos realizados durante la semana de la fecha de reporte.				

Fuente: Superfinanciera. Disponible en: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/61298>

Tabla 22. Fuentes de financiación

PLAN	DESCRIPCIÓN
Deducción en renta por inversiones y donaciones.	Quienes inviertan en proyectos tecnológicos o de innovación tecnológica, calificados por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, tendrán derecho a deducir el 125% del periodo gravable en el que hicieron la inversión sin exceder el 20% de la renta líquida, determinada antes de restar el valor de la inversión.
Exención de renta para nuevo software.	Por medio del artículo 18 de la ley 788 de 2002, que modificó el artículo 207-2 del estatuto tributario, los nuevos softwares elaborados en Colombia, amparados con nuevas patentes registradas ante la entidad competente y que sean certificados por Colciencias o quien haga sus veces, obtendrá este beneficio por un término de 10 años.
Eliminación del IVA a los computadores	Establecido para los equipos de cómputo portátiles y de escritorio cuyo valor no excedan las 50 UVT (\$1'713.500); se tiene pensado que Bancoldex sea quien otorgue créditos a las pequeñas y medianas empresas.
Emprende con Datos	Realizado por el Mintic y Findeter, busca fomentar el desarrollo de productos digitales por medio de acompañamiento profesional, que contribuyan a la resolución de problemáticas públicas y sociales.
Crédito Bancóldex - Colciencias	Otorgado a los proyectos aprobados técnicamente por Colciencias y al cual se le aplica el incentivo a la innovación tecnológica, por medio del cual la entidad realiza el prepago de las primeras cuotas de capital redescontando del crédito de un 25 a un 50% y hasta un 80% de su valor.

Cofinanciación Universidad – Empresa	Donde la empresa o asociación de medianos o grandes productores podrá optar por una opción de cofinanciación de 50:50, es decir que por cada peso efectivo que invierta la empresa, Colciencias podrá financiar igual cantidad, con carácter de “recuperación contingente” para cubrir la participación de la universidad, centro de investigación o desarrollo. La participación de Colciencias puede ser de hasta el 70%.
Riesgo tecnológico compartido	Establecido para proyectos de innovación y desarrollo tecnológico con alto riesgo tecnológico y comercial realizado por Mipymes radicadas en Colombia y que cumplen con las condiciones definidas en el reglamento de operaciones de la línea de riesgo compartido de Colciencias.
Recurso contingente condonable	Colciencias creó esta línea de financiamiento para aquellos proyectos cuyo desarrollo no generan beneficios económicos directos, la entidad sólo debe cumplir con los objetivos expuestos y los resultados propuestos para quedar exonerada de reembolsar los recursos; sí, por algún caso el proyecto genera ingresos, la organización junto con Colciencias deberán definir nuevas condiciones para su explotación.
FomiPYME	Financia entre un 60 y 80% de proyectos de mejoramiento productivo, innovación y desarrollo tecnológico, mejoramiento empresarial, además cubre servicios de software e informática.
MiPYME Digital	Que, por medio de convocatoria, pretende beneficiar a proyectos de alto impacto regional que promuevan la competitividad y el uso del comercio electrónico y que se estén desarrollando en el centro y occidente del país.
Programa Compartel	Acogido por el PND, establece el apoyo y entrega de incentivos a aquellas empresas que impulsen e implementen las TIC en sus procesos productivos y para la sociedad en general.

Fondo Emprender	Administrado por el SENA, tiene como objeto financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrollados por practicantes universitarios o profesionales que estén en etapa de formación o se haya desarrollado en instituciones legales y reconocidas por el Estado. Apoyará al emprendedor con el valor de la inversión inicial y durante los primeros periodos de ejecución de la idea de negocio, recursos que serán no reembolsables si se comprueba el cumplimiento de los resultados establecidos, de lo contrario, podrá solicitar el reembolso parcial o total de los recursos que se hayan dispuesto para la ejecución de la idea de negocio.
Innpulsa Colombia	Otorga recursos de cofinanciación a través de convocatorias publicadas en http://www.innpulsacolombia.com/es/ofertas ; los aportes son no reembolsables y cubrirán de manera parcial los costes del proyecto bajo previo cumplimiento de los requisitos y términos establecidos por la entidad.
Fondo de la Alianza del Pacífico	Creado para apoyar a los emprendedores de México, Colombia, Perú y Chile, pretende apoyar proyectos de Fintech, biotecnología, consumer, tecnológicos entre otros.
Coomeva	Estableció un programa de desarrollo empresarial, aplicable al impulso de actividades de comercio electrónico entre pequeñas y medianas empresas. “Se requiere que el 70% del capital social de la empresa pertenezca a socios de Coomeva y se financia hasta el 70% del valor del proyecto, con un plazo máximo de 48 meses”.
Crowdfunding o financiación colaborativa	Plataformas reguladas por el decreto 1357 de 2018, reúne potenciales prestamistas que evalúan el mérito de los emprendedores y los fines del proyecto para el que se requieren los fondos. En esta opción el inversionista puede esperar un retorno financiero, puede hacer una donación, otorgar una recompensa o establecer esquemas financieros de préstamo o de valores o acciones.

Fuente: Elaboración propia

Dentro de las entidades que podrían generar un aporte intelectual al desarrollo del proyecto son las siguientes:

Tabla 23. Fuentes de aporte intelectual

ENTIDAD	ACTIVIDADES
Tecnoparque Colombia	· Administrado por el SENA, fue creado con el fin de facilitar herramientas para el desarrollo tecnológico, la innovación y el emprendimiento y pone a disposición del interesado sus instalaciones e información, sin costo, para definir el área de conocimiento idónea y el proceso productivo para ejecutarlo. · Apoyar a los emprendedores en la contextualización y materialización de la idea de negocio por medio de asesorías. · Estudio de prefactibilidad, viabilidad técnica, funcionalidad y alternativas tecnológicas. · Estableció alianzas con fondos de financiación, parques tecnológicos, unidades de emprendimiento para la consecución de recursos para impulsar los proyectos. · Tiene convenio con entidades como Microsoft, EAN, OLA, ETB, UN y Sun Microsystems.
ParqueSoft	· Es una entidad encargada de proveer soluciones en tecnologías de información e integra los sistemas para américa latina. · Experiencia en los diferentes sectores de la industria que garantiza una capacidad multidisciplinaria en el desarrollo de los proyectos. · Alianzas con Microsoft, IBM, Oracle, HP, Google, Apple entre otros, para la fácil transferencia investigación y tecnologías. · UN equipo de profesionales expertos en TIC con conocimiento en tecnología informática para el desarrollo de negocios
SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje)	A través de sus espacios de capacitación y programas de formación técnicos y tecnológicos.
Cámara de comercio	Está abriendo espacios de asesoría en diferentes competencias (Financiero, emprendimiento, entre otros) con los que busca direccionar al interesado frente a los procesos de gestión y desarrollo acordes para la ejecución de los proyectos.

Fuente: Elaboración propia

7. COMPONENTE DE IMPACTOS Y VALIDACIÓN

7.1. ALINEACIÓN CON LOS PLANES Y PROGRAMAS GUBERNAMENTALES

Uno de los temas más sonados desde que el presidente Ivan Duque inició su gobierno es la promoción de la economía naranja, con esta se busca fomentar, incentivar y desarrollar las industrias creativas con el objetivo de proteger la propiedad intelectual y el origen de estos emprendimientos desde la cultura, en busca del aumento para este tipo de proyectos y que su participación del PIB sea un porcentaje superior al actual 3%. Esta propuesta implica identificar fortalezas en los sectores de la economía Colombiana y el desarrollo de los futuros empleos para el país generando apoyo desde los diferentes niveles institucionales para la transformación gremial, asociaciones y organizaciones sectoriales, otro transformador importante es la academia como generador de investigación y desarrollo para las diferentes disciplinas allí impartidas otro de los objetivos del PND(Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad) está dirigido al crecimiento de la industria inclusiva y sostenible que acerque cada vez más a la digitalización de los Colombianos.

Los entes gubernamentales disponen que el DANE suministre al país de manera constante información con respecto a los sectores que intervienen para el cumplimiento de este plan de desarrollo económico del país; allí encontramos disciplinas como turismo, desarrollo de Software, artes visuales y escénicas, audiovisuales, moda, sistemas de información, desarrollo intelectual y formación técnica especializada entre otras.

Para estas manifestaciones de la cultura donde la ejecución es la apropiación de la cultura y el desarrollo del intelecto con actividades como la música, el teatro, las artes, la creación y producción de nuevos desarrollos tecnológicos, el gobierno ha dispuesto incentivos fiscales para patrocinadores, desarrolladores, personas naturales que aporten al incremento de resultados positivos en el sector que se ha catalogado como economía creativa. De igual manera se buscará el crecimiento de actividades inmateriales como carnavales festivos y se dará aplicación a la promoción de zonas francas para la contratación de bienes y servicios para dar alcance a este cumplimiento se abrirán líneas de crédito por medio de Findeter para el desarrollo de infraestructura urbana que estimule su crecimiento por medio de centros culturales, museos, bibliotecas, espacios destinados al desarrollo y accesibilidad a la era digital de alta cobertura;

Bancoldex también promoverá financiación para el desarrollo de emprendimientos creativos por medio de Innpulsa Colombia y el fondo emprender del SENA, en busca de triplicar las exportaciones de bienes y servicios que generen reconocimiento en la región, con la generación de la marca sello “Creado en Colombia”.

Una de las metas para el gobierno es alcanzar entre 700.000 y 1’300.000 empleos gracias a que la inversión de este emprendimiento es de tipo intelectual por medio de la generación de ideas creativas con alto valor agregado y buscando generar aprox. 177.000 millones de dólares anuales para la nación (Vergara & de las Rivas, 2016).

7.2. IMPACTO SOCIAL

La necesidad del cumplimiento fiscal es algo que socialmente es percibido como un proceso engorroso que, al ser solucionado con herramientas de fácil manejo y acceso, mitiga la evasión, inexactitud, retraso o incumplimiento de calendarios estipulados por los diferentes operadores y normatividad nacional generando tranquilidad y confianza. Al generarse una cultura de contribución oportuna se amplía el espectro de legalidad dirigiendo el esfuerzo al incremento del trabajo decente y crecimiento económico del país, cuando se encuentra transparencia e igualdad por medio de las instituciones; como lo busca uno de los objetivos propuestos crece la confianza en el estado y la industria colombiana; promoviendo mayor inversión; en el proceso también observamos la importancia de garantías de manera palpable para trabajadores independientes o tercerizado para que no se presente inconformidades como ocurre en sectores entre ellos los de la mensajería y de la construcción entre otros (Osorio López, 2019).

7.3. IMPACTO AMBIENTAL

Establecemos como factores de impacto, el uso de energías no renovables y el uso de combustibles fósiles y de cierta forma, la contaminación visual. El consumo de energía por computador oscila entre 65 o 250 watts más el consumo de la pantalla, que, dependiendo de su tecnología, estaría consumiendo de 15 a 70 vatios, lo que incrementa la “huella digital de carbono” como lo han denominado algunos ambientalistas e investigadores, que afecta la capa de

ozono. El uso de la internet también contribuye con el consumo, pues al realizar cualquier operación, enlace o búsqueda a través de él, se está llevando a cabo una solicitud a varios servidores en diferentes partes del mundo que llegan a competir para enviar la respuesta a nuestro ordenador, y durante ese proceso, cada servidor puede llegar a consumir una cantidad de energía superior, además, de la cantidad de CO₂ que produce; según la agencia de marketing y comunicación Verdes Digitales, “usar facebook durante un año, produce casi 300 gramos de CO₂ por persona”, ahora, multiplicar esta producción por el número de usuarios, deja una huella importante en el medio ambiente.

Hablamos de contaminación visual, porque a futuro, pensamos vincular mensajes emergentes e imágenes publicitarias de patrocinadores o empresas que quieran pautar dentro de nuestra plataforma, para obtener otra fuente de ingreso para sostener el proyecto y su consecuencia, en algún momento, podría catalogarse así para nuestros usuarios. (¿Qué es la huella de carbono digital y cómo podemos reducirla?, 2018)

7.4. IMPACTO ECONÓMICO

Con el estudio de viabilidad de este proyecto, se busca integrar el país a las necesidades exigidas por la globalización, la finalidad de obtener información que garantice la toma de decisiones en inversión y que genere confianza para extranjeros y nacionales al encontrar respuestas en tiempo de real de datos tributarios, pago de aportes y el alcance a una vitrina comercial para la realización de negocios futuros en uno de los sectores que en la actualidad contribuyen con el crecimiento de la región hace que se encamine a un impacto económico de perspectivas positivas frente a la economía internacional, el sector público actualmente no cuenta con una integración de datos, para dar respuesta a la población; con tanta información desagregada es difícil su análisis y direccionamiento de inversiones priorizando las necesidades de los ciudadanos, este impacto también contribuiría a generar confianza en la industria respecto a la contratación transparente; con evaluación de indicadores de calificación de cumplimiento en aportes, calidad en producto final y conciencia fiscal se proyecta un mayor acceso al entorno internacional.

7.5. ANÁLISIS DE RIESGOS

Tabla 24. Análisis de riesgo del proyecto

Análisis del proyecto						
CÓDIGO DEL RIESGO	CAUSA	DESCRIPCION DEL RIESGO	EFFECTO CONSECUENCIA	ENTREGABLE	NIVEL DE RIESGO	ACCIONES
R001	Poca información o beneficios para la alianza	Poco interés por parte de las alianzas	Poca credibilidad en la plataforma	Documento de requerimientos	Alto	Desarrollar una estrategia de venta de la plataforma para cada alianza.
R002	Poco respaldo para garantizar el pago de la deuda	Falta de interés por parte de los canales de financiación	No poder iniciar con el proyecto por falta de presupuesto		Muy Alto	Buscar alianzas como ONG para la implementación de la plataforma
R003	No se definieron de forma clara los requerimientos para el desarrollo del proyecto	Los requerimientos e información es incompleta	Toma de malas decisiones y reprocesos		Alto	Mantener una investigación actualizada
R004	Reformas tributarias que cambien la economía del país	Cambio e implementación de leyes tributarias constantes	Cambios constantes e inexactos para llevar la contabilidad		Alto	Mantener una investigación actualizada

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. Análisis de riesgo del diseño

Diseño						
CÓDIGO DEL RIESGO	CAUSA	DESCRIPCION DEL RIESGO	EFFECTO CONSECUENCIA	ENTREGABLE	NIVEL DE RIESGO	ACCIONES
R005	Entendimiento errado de la información entregada al ingeniero	Las necesidades y requerimientos expuestos para el desarrollo de la plataforma se entienden de forma equivocada por el ingeniero	Reprocesos en los procedimientos	Documento de diseño detallado	Alto	Reclutamiento de un ingeniero idóneo con el expertiz necesario para el desarrollo de la plataforma
R006	Diseño de las interfaces erroneo o incompleto	Desconocimiento de las interfaces requeridas para el proyecto	Reprocesos en los procedimientos		Alto	Análisis y pre-análisis de cada uno de los procesos y procedimientos para las interfaces
R007	Se subestima la magnitud del proyecto y de la plataforma	El software no es el adecuado para el desarrollo de la plataforma	Incremento de costos para adecuar el Software		Muy Alto	Consulta con expertos sobre el software adecuado
R008	Se subestima la magnitud del proyecto y de la plataforma	Hardware inadecuados para el desarrollo de la plataforma	Incremento de costos para adecuar el Hardware		Muy Alto	Consulta con expertos sobre el hardware adecuado
R009	Falta de especificación de la arquitectura lógica	Se define incorrectamente las interconexiones entre los módulos de la plataforma	Reprocesos en los procedimientos		Alto	Se desarrolla un espacio de prueba para definir correctamente las interconexiones de los módulos
R010	Poco análisis en el diseño y necesidades de la plataforma	Poco atractivo para el usuario	Poco uso de la plataforma		Muy Alto	Análisis de mercadeo en el desarrollo de la plataforma, encuestas que permitan definir una plataforma atractiva

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26. Análisis de riesgo del prototipo

Prototipo						
CÓDIGO DEL RIESGO	CAUSA	DESCRIPCION DEL RIESGO	EFFECTO CONSECUENCIA	ENTREGABLE	NIVEL DE RIESGO	ACCIONES
R011	Falta de seguimiento de las actividades	Actividades no contempladas, complejidad de ellas y tiempo para desarrollarlas	Retraso para la entrega de la plataforma y mayores costos	Primera entrega de la plataforma	Alto	Retroalimentación constante de las actividades realizadas
R012	Modificación constante del cronograma	Retraso en los tiempos de entrega	Incumplimiento para la entrega del producto final		Alto	Definición de cronograma con cada una de las áreas encargadas
R013	Mala interpretación entre las necesidades y el desarrollo de la plataforma	El modelo de la plataforma no fue el adecuado	Reprocesos en los procedimientos		Alto	Retroalimentación constante de las actividades realizadas
R014	Compleja la integración del software	En la integración y codificación de la información se identifica que las especificaciones están incompletas o contradictorias.	Reprocesos en los procedimientos		Alto	Retroalimentación constante de las actividades realizadas
R015	Retiro de personal con conocimiento y experiencia	Dependencia de alguna persona para vincular o registrar la información	Retraso para la entrega de la plataforma y mayores costos		Alto	Backup del personal involucrado directamente con la plataforma
R016	Falta de capacitación y comunicación dentro de las áreas afectadas	No hay comunicación entre las áreas implicadas	Retraso para la entrega de la plataforma		Medio	Actividades de comunicación y trabajo en equipo
R017	Falta de conocimiento y experiencia sobre las tareas asignadas y las herramientas a utilizar.	El personal no cuenta con la capacidad que se requiere	Nueva selección de personal incrementando gastos y tiempos de entrega		Alto	Reclutamiento del personal idóneo con el expertise necesario para el desarrollo de la plataforma
R018	Falta de información por parte de las áreas afectadas	Base de datos incompleta	Poca confianza o interés por parte del usuario		Muy Alto	Revisión y análisis de la base de datos con anticipación (al inicio del proyecto)

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27. Análisis de riesgo de la implementación

Implementación						
CÓDIGO DEL RIESGO	CAUSA	DESCRIPCION DEL RIESGO	EFFECTO CONSECUENCIA	ENTREGABLE	NIVEL DE RIESGO	ACCIONES
R019	Complejidad en las necesidades y diseño de la plataforma	La funcionalidad de la plataforma es difícil de entender	Poco uso por parte de los usuarios	Implementación de la plataforma	Muy Alto	Pruebas con personas que no tienen el conocimiento para que reflejen cual es la dificultad que tienen. Análisis en el diseño
R020	Falta de actualizaciones e investigación para un buen análisis de implementación/Complejidad en la instalación	La Implementación no es posible en todos los dispositivos	Poca funcionalidad y limita el uso de la plataforma		Muy Alto	Análisis previo del proveedor
R021	Falta de capacitación del personal	Migración errónea de base de datos	Retraso para la entrega de la plataforma		Muy Alto	Reclutamiento de un ingeniero idóneo con el expertise necesario para el desarrollo de la plataforma
R022	Falta de información y análisis de las necesidades del cliente	La funcionalidad de la plataforma no es la que se esperaba	Nuevo análisis de las necesidades del cliente, aumentando los tiempos de entrega		Alto	Análisis de cada una de las necesidades del usuario, que sea medible, alcanzable y verificable

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 28. Análisis de riesgo de la prueba

Prueba						
CÓDIGO DEL RIESGO	CAUSA	DESCRIPCION DEL RIESGO	EFFECTO CONSECUENCIA	ENTREGABLE	NIVEL DE RIESGO	ACCIONES
R023	Alcance de pruebas mal definido	No se realizan todas la pruebas necesarias	Riesgo en el uso de la plataforma, pone en duda su funcionalidad	Fortalecimiento de la calidad de la plataforma	Alto	Revisión con todo el equipo de trabajo y con un experto externo para sus puntos de vista
R024	Los requisitos son insuficiente, desactualizados, contradictorios o ambiguos.	No hay prioridad para la prueba de c/u de las funcionalidades de la plataforma	Riesgo en el uso de la plataforma, pone en duda su funcionalidad		Medio	Identificación de actividades y seguimiento de cada una
R025	No se realizan al 100% las pruebas	Errores no identificados	Puede generar desconfianza en el cliente final		Muy Alto	Terner el personal adecuado para resolver inquietudes
R026	No se solicitaron, actualziaron o pagaron los permisos para el funcionamiento de la plataforma	Permisos no autorizados	Retraso para la entrega de la plataforma		Muy Alto	Pre-análisis de cada requerimiento para el funcionamiento de la plataforma
R027	No se desarrollaron o identificaron adecuadamente las necesidades del usuario	No cumple con las necesidades del usuario	Modificación de la plataforma y mayores costos		Muy Alto	Análisis de la encuesta para definir cada necesidad

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 29. Análisis de riesgo de la exportación

Exportación						
CÓDIGO DEL RIESGO	CAUSA	DESCRIPCION DEL RIESGO	EFFECTO CONSECUENCIA	ENTREGABLE	NIVEL DE RIESGO	ACCIONES
R028	Se debe llevar a cabo un control, donde se este programando el debido mantenimiento para evitar inconvenientes a futuro	Se presente un daño que bloquee la plataforma	Si hay fallas en el sistema, podemos perder clientes	Puesta en marcha del producto	Muy Alto	Realizar cronograma de actividades para realizar el respectivo mantenimiento de la plataforma
R029	Poco conocimiento y rigurosidad en los procesos	Falta de copia de seguridad de los datos	Personas inescrupulosas pueden tener información de nuestra plataforma		Muy Alto	Backup
R030	Falta de procedimientos y procesos	Capacitación incompleta al personal	Mayores costos y reprocesos		Medio	Capacitación previo y durante el proyecto
R031	El proveedor no es el adecuado	Caída de los servidores o ineficiencia de la red de internet	Poca eficiencia y efectividad para la organización		Muy Alto	Análisis del proveedor adecuado
R032	No se detectaron a tiempo los errores que se pueden generar en la plataforma	Omisión en la validación de las pruebas	Poca credibilidad de la plataforma si se presentan errores en el futuro		Alto	Retroalimentación constante de los resultados en las pruebas
R033	Falta de seguimiento en las pruebas	Defectos no detectados previamente	Poca credibilidad de la plataforma si se presentan errores en el futuro		Alto	Retroalimentación constante de los resultados en las pruebas
R034	Reprocesos en nuevas actividades	Incumplimiento del cronograma para la entrega de la plataforma	Retraso en el lanzamiento del producto		Medio	Seguimiento constante de las actividades

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 30. Impulso y comercialización

Impulso y Comercialización						
CÓDIGO DEL RIESGO	CAUSA	DESCRIPCION DEL RIESGO	EFFECTO CONSECUENCIA	ENTREGABLE	NIVEL DE RIESGO	ACCIONES
R036	Falta en el reclutamiento del personal	Personal poco capacitado para realizar las actividades	Pocas ventas del servicio	Entrega del producto	Alto	Reclutar al personal idóneo y capacitar constantemente
R037	No se analizaron adecuadamente los canales de distribución para este producto	Mala selección de los canales de distribución	Pocas ventas del servicio		Alto	Pre-análisis de los canales de distribución
R038	No se presupuestaron adecuadamente los gastos de promoción y publicidad	Altos costos para la publicidad	Pocas ventas del servicio		Muy Alto	Buscar alianzas o estrategias de mercadeo como las redes sociales

Fuente: Elaboración Propia

8. CONCLUSIONES

Con este análisis evidenciamos la importancia de generar un sistema de integración de información que sea de acceso para contratantes y contratistas en la búsqueda de generación de confianza en el sector BPO del país, el trabajo de entidades como Pro Colombia y Bancoldex para el financiamiento de Mipymes exhibe a Colombia como un país competitivo en diferentes renglones de la economía; como estudiantes nos permite el análisis para implementar propuestas desde la academia desarrollando herramientas que aporten al crecimiento tecnológico y estadístico del país. Otro de los grandes asociados es el MINTIC, el programa “Vive digital” promueve a emprendedores que generen el desarrollo del país con una óptica futurista y de unificación a la economía global de una manera más incluyente y dinámica, algunas regiones del país aún se encuentran alejadas por infraestructura, pero a medida que se articulen con el centro del país se fortalecerá la economía gracias al avance de aplicaciones móviles, software y contenidos digitales.

La potencialización del conocimiento fuera de las aulas analizando problemas para el futuro desarrollo del país y con miras a un crecimiento personal y profesional, nos ha permitido explorar un plan de mejora para una de las situaciones actuales del país, aprovechando que Colombia es bien visto por el comercio internacional, los analistas y financieros nos perciben como un país punto de referencia para la inversión.

Este documento de plan de negocio resume el conjunto de decisiones que debemos enfrentar con relación al cliente, características de producto y servicio, precio, la forma de hacer llegar el producto al cliente, como mantener el producto frente a la necesidad cambiante del cliente y la reglamentación emitida por el estado, la forma de hacerlo sostenible y viable financieramente; cuales son las personas idóneas para hacer realidad la empresa, el impacto de las simulaciones financieras la revisión del alcance y complejidad en las decisiones del tamaño, tipo de sociedad, sitio de ubicación, el porqué del producto elegido y la manera en que se aportará a la sociedad a la transformación del país y los objetivos que se persiguen.

GLOSARIO

BPO: Business Process Outsourcing (BPO) es la subcontratación de funciones de procesos de negocios a proveedores de servicios, ya sean internos o externos a la compañía, usualmente en lugares de menores costos. BPO en español se traduce como «Externalización de Procesos de Negocios».

CLICKS: indica las veces que los usuarios han hecho selección de los elementos de una página (Martínez Guaita, 2013).

El hospedaje web aunque no es necesariamente un servicio, se ha convertido en un lucrativo negocio para las compañías de Internet en todo el mundo. El Hosting o Hospedaje es un espacio en un servidor que va a estar activo 24/7 por un año donde se va a guardar la información de tu sitio web. Se puede definir como "un lugar para tu página web o correos electrónicos", aunque esta definición simplifica de manera conceptual el hecho de que el alojamiento web es en realidad espacio en Internet para prácticamente cualquier tipo de información, sea archivos, sistemas, correos electrónicos, videos, etcétera (Alojamiento Web, 2010).

HOSTING: es el servicio que provee a los usuarios de Internet un sistema para poder almacenar información, imágenes, vídeo, o cualquier contenido accesible vía web. Es una analogía de "hospedaje o alojamiento en hoteles o habitaciones" donde uno ocupa un lugar específico, en este caso la analogía alojamiento web o alojamiento de páginas web, se refiere al lugar que ocupa una página web, sitio web, sistema, correo electrónico, archivos, etc., en internet o más específicamente en un servidor que por lo general hospeda varias aplicaciones o páginas web.

Las compañías que proporcionan espacio de un servidor a sus clientes se suelen denominar con el término en inglés *web host*.

PÁGINA VISTA ÚNICA: representa el número de sesiones durante las cuales se ha visitado una página al menos una vez. Es probablemente la medida más importante en la medición del tráfico web. La cifra que alcanza este guarismo representa el número total de personas diferentes que entran en un sitio web (Martínez Guaita, 2013).

PÁGINA VISTA: consiste en la visualización de una página de su sitio web que el código de seguimiento de Google Analytics está controlando. La métrica páginas vistas incluye

las visitas repetidas que recibe una página. Si un visitante entra 6 veces en un site se contabiliza como 6 páginas vistas (siempre que se ejecute el código código de seguimiento) y un solo visitante único (Martínez Guaita, 2013).

PWA: Aplicaciones Web Progressivas o Progressive Web Apps en sus siglas en inglés utiliza las últimas tecnologías disponibles en los navegadores para ofrecer una experiencia en móviles lo más parecida a la de una aplicación nativa.

SSL: Secure Sockets Layer es un protocolo diseñado para permitir que las aplicaciones para transmitir información de ida y de manera segura hacia atrás. Las aplicaciones que utilizan el protocolo Secure Sockets Layer sí saben cómo dar y recibir claves de cifrado con otras aplicaciones, así como la manera de cifrar y descifrar los datos enviados entre los dos (Capa de conexión segura SSL).

VISITAS:señala las sesiones únicas que han iniciado los usuarios (un visitante puede hacer clic en un anuncio varias veces dentro de la misma sesión, de forma que se registren varios clics pero cuente como una sola visita). Si un usuario permanece inactivo en su sitio durante al menos 30 minutos, toda actividad posterior se atribuirá a una nueva sesión. No obstante, si regresa antes formará parte de la sesión inicial (Martínez Guaita, 2013).

WEB RESPONSSIVE:es una filosofía de diseño y desarrollo cuyo objetivo es adaptar la apariencia de las páginas web al dispositivo que se esté utilizando para visitarlas. Hoy día las páginas web se ven en multitud de dispositivos como tabletas, teléfonos inteligentes, libros electrónicos, portátiles, PC, etcétera. Además, aún dentro de cada tipo, cada dispositivo tiene sus características concretas: tamaño de pantalla, resolución, potencia de CPU, sistema operativo o capacidad de memoria entre otras. Esta tecnología pretende que con un único diseño web, todo se vea correctamente en cualquier dispositivo (Diseño Web Adaptable, 2019).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ¿Cúanto Paga Adsense por Click? (7 de Junio de 2014). Obtenido de Conseguirweb:
<http://conseguirweb.com/cuanto-paga-adsense-por-click/>
- ¿Por qué necesitas un growth hacker para tu startup? (s.f.). Obtenido de YeePLY Blog:
<https://www.yeeply.com/blog/>
- ¿Qué es la huella de carbono digital y cómo podemos reducirla? (21 de Mayo de 2018).
 Obtenido de Verdes Digitales: <https://verdesdigitales.com/2018/05/21/huella-de-carbono-digital/>
- Alojamiento Web. (23 de Marzo de 2010). Obtenido de Wikipedia.org:
https://es.wikipedia.org/wiki/Alojamiento_web
- Araque Jiménez, M. L. (9 de Noviembre de 2015). *Gestión de riesgos en proyecto de software a desarrollar en empresa privada*. Obtenido de Semanticsholar.org:
<https://pdfs.semanticscholar.org/8e28/b0b7e21c69dd77e956e7be7ebd09fd2b7f43.pdf>
- Aulet, B. (2015). *24 pasos para lanzar una startup exitosa*. España: Cofas S.A.
- Becerra Elejalde, L. L. (24 de Abril de 2018). *Conozca las opciones de financiación que tienen los emprendedores en el país*. Obtenido de La República:
<https://www.larepublica.co/finanzas-personales/conozca-las-opciones-de-financiacion-que-tienen-los-emprendedores-en-el-pais-2717729>
- Bitar, D. (17 de Abril de 2017). *Así consumen aplicaciones móviles los colombianos*. Obtenido de P&M: <https://www.revistapym.com.co/asi-consumen-aplicaciones-moviles-los-colombianos-segun-kantar-ibope-media>
- Cabezudo, V. (2 de Febrero de 2016). *6 Tendencias del canal de distribución tecnológico*. Obtenido de Mycanal: <https://www.muycanal.com/2016/02/02/tendencias-canal-de-distribucion-tecnologico>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Bases de información empresarial*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Fortalezca-su-empresa/Temas-destacados/Bases-de-datos-e-informacion-empresarial>
- Capa de conexión segura SSL. (s.f.). Obtenido de Digicert: <https://www.digicert.com/es/ssl.htm>
- Colombia. Bases de datos disponibles. (s.f.). Obtenido de Superbases de Datos:
<http://www.superbasesdedatos.com/colombia.html>

- Colprensa. (11 de Mayo de 2018). *Así quedó reglamentado el código de colores de bolsas para reciclar*. Obtenido de El Heraldó: <https://www.elheraldo.co/economia/asi-quedo-reglamentado-el-codigo-de-colores-de-bolsas-para-reciclar-493432>
- Como realizar un estudio de mercado. (9 de Enero de 2013). Obtenido de Emprenderioja.es: http://emprenderioja.es/files/recurso/r02682_estudio1.pdf
- Congreso de la República. (18 de Octubre de 2012). *Ley Estatutaria 1581 de 2012*. Obtenido de Secretaria del Senado.gov: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1581_2012.html
- Cuervo, K. (6 de Septiembre de 2017). *Estos son los beneficios tributarios de constituir un negocio S.A.S*. Obtenido de Finanzas Personales: <https://www.finanzaspersonales.co/trabajo-y-educacion/articulo/empresa-beneficios-de-constituir-una-empresa-sas/72839>
- DANE. (5 de Enero de 2019). *Inflación de 2018 en Colombia cerró en 3,18%*. Obtenido de Presidencia.gov: <https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190105-Inflacion-de-2018-en-Colombia-cerro-en-3-18.aspx>
- Delgado, A. (2016). *¿Cómo digitalizar tu empresa?*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Departamento Nacional de Planeación. (2019). *Aumentar acceso a Internet de calidad de población vulnerable disminuirá el índice de desigualdad de ingresos en 1,26%*. Obtenido de DNP.gov: <https://www.dnp.gov.co/Paginas/Aumentar-acceso-a-Internet-de-calidad-de-poblacion-vulnerable-disminuir-el-indice-de-desigualdad-de-ingresos.aspx>
- Desarrollo Económico Social. (s.f.). *Estudios previos: Análisis de la oferta*. Obtenido de HEGOA.echu: http://www.dhl.hegoa.ehu.es/iedl/Materiales/8_Analisis_oferta.pdf
- Diseño Web Adaptable. (10 de Agosto de 2019). Obtenido de Wikipedia.org: https://es.wikipedia.org/wiki/Dise%C3%B1o_web_adaptable
- El Espectador. (10 de Febrero de 2012). *Por cada 100 empleados de planta, hay 107 con prestación de servicios*. Obtenido de El Espectador: <https://www.elspectador.com/noticias/nacional/cada-100-empleados-de-planta-hay-107-prestacion-de-serv-articulo-325969>
- El Estandar Internacional ISO/IEC 15504. (s.f.). Obtenido de Normas ISO: <https://www.normas-iso.com/iso-iec-15504-spice/>

Especialidades Ambientales. Apps Ambientales. (s.f.). Obtenido de Linea Verde. CEUTA:

<http://www.lineaverdeceutatrace.com/lv/consejos-ambientales/apps-ambientales/que-es-una-app.asp>

Finanzas Personales. (4 de Diciembre de 2017). *¿En qué gastan sus datos de celular los colombianos?* Obtenido de Finanzas Personales:

<https://www.finanzaspersonales.co/consumo-inteligente/articulo/celular-que-uso-le-dan-los-colombianos-al-celular/72206>

Fundación Universitaria Los Libertadores. (2015). *Seguimiento estadístico a componentes del desarrollo institucional.* Obtenido de Ulibertadores.co:

<https://www.ulibertadores.edu.co/images/documentos-institucionales/documentos/cifras-2015.pdf>

Instituto Distrital de Gestión de Riesgos y Cambio Climático. (Febrero de 2018). *Consejo Local de gestión del Riesgo y Cambio Climático.* Obtenido de Ideger.gov:

<https://www.idiger.gov.co/documents/220605/255251/Identificaci%C3%B3n+y+Priorizaci%C3%B3n.pdf/aad77368-a272-47d3-8ce6-31f28eb35c34>

ISO 9001 SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD. (2018). Obtenido de Normas ISO:

<https://www.normas-iso.com/iso-9001/>

La Norma SpiceISO/EC 15504. (s.f.). Obtenido de Eqa.es:

https://eqa.es/presentaciones/presentacion_ISO_15504.pdf

M2M. (9 de Octubre de 2018). *Las aplicaciones móviles cada vez juegan un rol más preponderante en Colombia.* Obtenido de Marketing to Marketing:

<https://m2m.com.co/movilidad/las-aplicaciones-moviles-cada-vez-juegan-un-rol-mas-preponderante-en-colombia/>

Martínez Guaita, A. (8 de Marzo de 2013). *¿Diferencias clics, visitas y páginas vistas?* Obtenido de Desarrolloweb.com: https://desarrolloweb.com/de_interes/diferencias-clics-visitas-paginas-vistas-7997.html

Medios publicitarios en Marketing digital y sus ventajas. (s.f.). Obtenido de Desingplus:

<https://designplus.co/es/blog-marketing-digital/medios-publicitarios-en-marketing-digital-sus-ventajas>

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. (20 de Marzo de 2018).

¿Cuáles son las redes sociales que más se usan en tu región? Obtenido de MinTic:

<https://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-article-70369.html>

MINTIC. (s.f.). *Aplicaciones Móviles en Crecimiento*. Obtenido de ProColombia:

<http://www.procolombia.co/compradores/es/explore-oportunidades/aplicaciones-m-viles>

Osorio López, N. (11 de Julio de 2019). *¿Intervenir o no a Rappi?* Obtenido de Las 2 Orillas:

<https://www.las2orillas.co/intervenir-o-no-rappi/>

Patentes. (s.f.). Obtenido de Superintendencia de Industria y Comercio:

<http://www.sic.gov.co/abc/guias.html>

Ramirez, A. (2017). *Digitalizate o desaparece impreso en españa* (ISBN978-84-9875-459-9 ed.). Grupo Planeta.

Redacción El Herald. (14 de Mayo de 2016). *¿Qué busca el proyecto de ley sobre economía*

naranja? Obtenido de El Nuevo Siglo: [https://elnuevosiglo.com.co/articulos/5-2016-](https://elnuevosiglo.com.co/articulos/5-2016-%C2%BFqu%C3%A9-busca-el-proyecto-de-ley-sobre-econom%C3%ADa-naranja)

[nC2%BFqu%C3%A9-busca-el-proyecto-de-ley-sobre-econom%C3%ADa-naranja](https://elnuevosiglo.com.co/articulos/5-2016-%C2%BFqu%C3%A9-busca-el-proyecto-de-ley-sobre-econom%C3%ADa-naranja)

Redacción Emprendedores. (29 de Abril de 2019). *¿Cuánto cuesta una palabra en Google*

Adwords. Obtenido de Emprendedores.es:

<https://www.emprendedores.es/gestion/a47287/cuanto-cuesta-una-campana-en-google-adwords/>

Restrepo, M. (12 de Diciembre de 2017). *SAS Colombia: definición, características y ventajas*.

Obtenido de Rankia: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3759467-sas-colombia-definicion-caracteristicas-ventajas>

Revista Dinero. (22 de Junio de 2016). *Bogotá está en ague de crecimiento empresarial*.

Obtenido de Dinero.com: <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/3213> y

<https://www.dinero.com/empresas/articulo/cuantas-empresas-estan-registradas-en-bogota-a-2016/224854>

Roldán, J. A. (16 de Septiembre de 2014). *Regulación del contrato de prestación de servicios*.

Obtenido de Asuntos Legales:

<https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/regulacion-del-contrato-de-prestacion-de-servicios-2168926>

Secretaria Distrital del Habitat. (s.f.). *Localidad Chapinero*. Obtenido de Secretaria Distrital del Habitat:

- <https://habitatencifras.habitatbogota.gov.co/documentos/boletines/Localidades/Chapinero.pdf>
- Spencer, M. M. (s.f.). *Estadísticas Marketing Móvil 2018 - 2019*. Obtenido de Alianza.red:
<https://www.alianzared.com/estadisticas-marketing-movil-2018/>
- Spencer, M. M. (s.f.). *Qué es un progressive web app?* Obtenido de Alianzared:
<https://www.alianzared.com/progressive-web-app/>
- Tasas de click*. (2019). Obtenido de Benchmark:
<https://www.benchmarkemail.com/es/resources/manuals/metrics/tasas-de-clics>
- Vergara, A., & de las Rivas, J. L. (2016). *La inteligencia del territorio supercities*. Colombia: Imprenta Panamericana Formas e Impresos S.A.
- Web Browser Market Share*. (Julio de 2019). Obtenido de W3Counter:
<https://www.w3counter.com/globalstats.php>
- World Wild Fundation. (s.f.). *Bases de Datos*. Obtenido de Coe Marketing:
<https://www.codigoe-marketing.co/site/publicacion/nuestros-servicios/>