

**DF30 La Administración al Alcance de su Mano  
Plan de Negocios**

Andrés F. Munar C.

Universidad Santo Tomas

Facultad de Administración de Empresas, Universidad Santo Tomas

Pregrado Administración de Empresas

Profesor Jorge Aristizabal

9 de Agosto del 2020

## Tabla de Contenido

<b>Introducción .....</b>	<b>5</b>
<b>Resumen Ejecutivo .....</b>	<b>6</b>
<b>Planeación Estratégica.....</b>	<b>7</b>
<b>Concepto Del Servicio – Oferta Y Demanda .....</b>	<b>10</b>
<b>Estudio De Mercado .....</b>	<b>16</b>
<b>Plan De Mercadeo.....</b>	<b>22</b>
<b>Estudio De Operaciones .....</b>	<b>23</b>
<b>Estudio Organizacional.....</b>	<b>24</b>
<b>Manual De Funciones Y Responsabilidades – Anexo 3 .....</b>	<b>25</b>
<b>Estudio Financiero.....</b>	<b>26</b>
<b>Conclusiones .....</b>	<b>33</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>34</b>
<b>Anexo 1.....</b>	<b>36</b>
<b>Anexo 2.....</b>	<b>37</b>
<b>Anexo 3.....</b>	<b>38</b>

## Lista de Tablas

Tabla 1 - DOFA .....	9
Tabla 2 - Crecimiento por Estrato.....	19
Tabla 3 - Conjuntos Residenciales Área de Trabajo.....	20
Tabla 4 - Paquetes Ofrecidos .....	24
Tabla 5 - Estimación de Costos y Gastos Año 1 .....	26
Tabla 6 - Préstamo de Financiación.....	26
Tabla 7 – Detalle Gastos de Constitución.....	26
Tabla 8 - Salarios - Prestaciones y Parafiscales .....	27
Tabla 9 - Flujo de Caja.....	27
Tabla 10 - Presupuesto de Ventas .....	28
Tabla 11 - Estimado de Impuesto por Año .....	30

## **Lista de Ilustraciones**

Ilustración 1 - Incremento Propiedad Horizontal.....	19
Ilustración 2 - Logotipo .....	22
Ilustración 3 - Organigrama .....	25

## **Introducción**

Como habitante de un conjunto residencial de propiedad horizontal he encontrado que existen muchas problemáticas relacionadas con la administración de los conjuntos, debido a que las personas encargadas de realizar esta labor han visto multiplicado su trabajo de forma exponencial y las herramientas con las que normalmente cuentan para llevar a cabo sus funciones no son suficientemente eficientes y no les permiten un contacto oportuno con el usuario final. Esto deriva en retrasos en pagos e inconvenientes con la asignación de recursos solicitados por los arrendatarios y/o propietarios de estas viviendas.

El propósito de DF30 es generar una idea de negocio basada en el desarrollo de una aplicación que facilite la tarea desarrollada por los administradores de conjuntos de propiedad horizontal y agilice todos los trámites referentes a la gestión de los conjuntos residenciales. De manera tal que todo contacto que se deba realizar con la administración se pueda simplificar en un aplicativo que de forma eficiente maneje los recursos que tienen a su disposición los habitantes de los conjuntos: parqueaderos, gimnasio, salones de eventos, terrazas, zonas verdes, piscinas, salones de juego, etc. Igualmente este aplicativo permitirá una comunicación inmediata, efectiva y oportuna entre la administración del conjunto y los habitantes para recibir la información de sus estados de cuenta y realizar los pagos en línea de las obligaciones financieras que tengan pendientes con la administración del conjunto.

El constante crecimiento de la propiedad horizontal en nuestra ciudad sumado al desarrollo tecnológico de los teléfonos celulares y diversos dispositivos que permiten la conexión rápida y segura a través del internet para el manejo de aplicaciones son puntos que ofrecen una alta probabilidad de éxito al desarrollo del presente proyecto.

## Resumen Ejecutivo

En la actualidad el auge en la construcción de conjuntos residenciales es dinámico y va en aumento, debido principalmente a dos razones, la primera es que nuestra ciudad no tiene hacia dónde más crecer, por lo que el futuro está en complejos habitacionales de propiedad horizontal que puedan albergar un gran número de personas y la segunda es que las personas prefieren vivir en conjuntos cerrados por temas de seguridad y de servicios complementarios. Esto hace que se incrementen la cantidad de habitantes y la cantidad de servicios ofrecidos en los conjuntos residenciales haciendo así que el ejercicio de la gestión de la propiedad horizontal sea cada día más exigente y demande más tiempo de los administradores quienes normalmente trabajan en más de un conjunto residencial.

Se propone el desarrollo de una aplicación que facilite las tareas propias de la gestión de propiedad horizontal y permita de una forma fácil y ágil la comunicación e interacción bidireccional (administrador  $\leftrightarrow$  habitante) en los conjuntos residenciales. El mercado potencial para este tipo de aplicaciones es bastante alto y las opciones actuales no son muchas y las que actualmente no han logrado cautivar muchos clientes. El desafío está en atraer a los administradores con una solución que realmente les ofrezca un valor agregado tanto a ellos como a los habitantes de los conjuntos, que les brinde una herramienta tecnológica que facilite y complemente el grupo humano que trabaja en la administración, que sea de ayuda para los usuarios finales y que permita optimizar los servicios que se prestan, agilice los procesos, brinde seguridad y confidencialidad y estreche los lazos entre la comunidad y la administración.

## Planeación Estratégica

### Misión

Facilitar a los Administradores de Propiedad Horizontal el desarrollo de su gestión administrativa y la comunicación con los habitantes de los conjuntos residenciales a través de la herramienta innovadora y al alcance todos como DF30.

### Visión

Posicionar para el 2024 a DF30 como una de las aplicaciones más reconocidas dentro de la gestión de Administración de Propiedad Horizontal a nivel de Bogotá D.C.

### Valores

***Compromiso:*** Brindar un servicio con excelencia y calidad, propendiendo siempre por la mejora continua del mismo.

***Innovación:*** Permanece a la vanguardia de la tecnología de las apelaciones electrónicas.

***Responsabilidad:*** Salvaguardar la información de cada uno de los clientes.

***Proximidad:*** Comprensión y cercanía a las necesidades de nuestros clientes y pronta resolución de las mismas.

### Objetivos

#### Objetivo General.

Desarrollar un modelo de negocio para la comercialización de una aplicación que brinde valor agregado a la tarea desarrollada por los administradores de propiedad horizontal, facilite las tareas diarias, mejore los canales de comunicación y baje los costos de operación tanto a los administradores como a los copropietarios de los conjuntos residenciales.

**Objetivo Específicos.**

1. Establecer las necesidades puntuales de la administración de propiedad horizontal que debe cubrir el proyecto.
2. Desarrollar una aplicación que cubra y soporte las necesidades establecidas y sea rentable para los que la adquieran y para mi empresa en un futuro cercano.
3. Establecer un mercado objetivo para dar inicio a la comercialización de la aplicación desarrollada.

**Alcance**

El desarrollo del software propuesto DF30, se realizará dentro del ámbito legal que reglamenta la propiedad horizontal en nuestro país, es decir la 675 del 2001 que "... regula la forma especial de dominio, denominada propiedad horizontal, en la que concurren derechos de propiedad exclusiva sobre bienes privados y derechos de copropiedad sobre el terreno y los demás bienes comunes, con el fin de garantizar la seguridad y la convivencia pacífica en los inmuebles sometidos a ella, así como la función social de la propiedad".

DF30 tendrá aplicación en todo conjunto residencial a nivel local o nacional que busque un apoyo para el desarrollo de las actividades propias del ejercicio de administración y por sobretodo facilite la comunicación con los usuarios finales, agilice procesos y les permita realizar tareas en horarios no convencionales, si así lo requieren.

DF30 no desarrollará procesos contables directamente pero será un puente de comunicación entre los habitantes del conjunto residencial y la parte administrativa para mantenerse informados del desarrollo de estas actividades a través de reportes financieros que se carguen dentro de la plataforma.

## Análisis DOFA.

Se realiza el siguiente análisis DOFA para determinar las estrategias a seguir en el plan de mercadeo que busca posicionar DF30.

**Tabla 1 - DOFA**

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El sector en dónde se hizo el estudio tiene bastante potencial en propiedad horizontal tanto ahora como al futuro.</li> <li>• De las unidades residenciales que se tomó la información ninguna maneja un app para su parte administrativa.</li> <li>• La mayoría de personas cuenta con un teléfono inteligente y esto permite llegar que se ofrezca el servicio.</li> <li>• Innovación tecnológica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia creciente en el mercado.</li> <li>• Desconocimiento dentro del medio para ofrecer el servicio.</li> <li>• Perdida de la información o desconexión de la red.</li> <li>• Rotación administrativa en los conjuntos residenciales.</li> </ul>
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser pionero en presentar este servicio en el sector determinado.</li> <li>• Calidad en el servicio.</li> <li>• Facilidad para el manejo de la aplicación.</li> <li>• Contribución al medio ambiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adulto mayor que no maneja las herramientas tecnológicas.</li> <li>• No ser reconocido en el mercado.</li> <li>• La falta de presupuesto de las propiedades horizontales para la implementación de tecnología.</li> </ul>

De acuerdo al DOFA realizado la principal debilidad que se tiene es la falta de posicionamiento en el mercado y la creciente competencia en el mercado pero hay multiplicidad de fortalezas y oportunidades por lo que se establecen las siguientes estrategias:

1. La aplicación de una encuesta en las unidades residenciales que permita establecer el potencial del mercado objetivo establecido.
2. Determinar el tipo de publicidad y el método de aplicación de esta para penetrar este mercado objetivo.
3. La interacción de la aplicación con el usuario final debe contribuir de forma positiva a la disminución en el consumo de papel, favoreciendo así los costos asociados a la administración y favoreciendo el medio ambiente.
4. Desarrollar una aplicación tan simple, que una persona que no tenga mucha interacción con la tecnología pueda llegar a usarla fácilmente.
5. Desarrollar una aplicación que resida de forma permanente en la nube, por lo que los usuarios no tendrán que bajar ningún tipo de software a sus dispositivos.

### **Concepto del Servicio – Oferta y Demanda**

La evolución de la tecnología y la interacción de las personas con ella han ido en aumento constante en los últimos años. El desarrollo de los teléfonos celulares y la facilidad para su manejo ha permitido a las personas realizar múltiple número de tareas y transacciones desde su móvil, en cualquier lugar, en pocos segundos y sin demasiados requerimientos de tecnología. Las Apps, abreviatura de la palabra inglesa “application” o aplicaciones son programas de fácil acceso que nos facilitan la vida a tal punto que ahora forman parte de nuestro diario vivir.

Estos pequeños programas de destinación específica, instalación instantánea, que no requieren conocimientos tecnológicos para su configuración, ocupan poco espacio y tienen interfaces dinámicas y fáciles, han facilitado la vida a muchas personas y empresas que

encuentran en ellas un contacto inmediato con el usuario final de sus productos o servicios. De acuerdo a las estadísticas un 69% de las personas adquieren un teléfono inteligente y tienen un plan de datos que les permite hacer uso de estas aplicaciones de forma cotidiana.

Por otra parte el comercio electrónico también se ha ido fortaleciendo a lo largo del tiempo ofreciendo hoy por hoy transacciones económicas por múltiples canales y con un nivel de seguridad alto que facilitan pagos de manera ágil entre bancos e instituciones a través de convenios en diferentes niveles.

Es esta la razón por la que se ha querido a partir de este proyecto evaluar el desarrollo de una aplicación que sea innovadora y supla una necesidad creciente de comunicación interna y que facilite y agilice tareas como reservas, pagos, comunicaciones, etc.

La aplicación brindará a los habitantes de las unidades residenciales una plataforma dinámica, de fácil acceso, instalación e interacción y con las funciones necesarias tales como realizar pagos, tramitar solicitudes y reportar novedades en tiempo real y en canal directo de la administración y con todo el grupo de residentes.

Para la parte administrativa de cada unidad residencial, se ofrecerán servicios de reserva de servicios, administración de parqueaderos, comunicados generales, citación a asambleas, recepción de solicitudes, quejas y reclamos, soporte a la seguridad del conjunto.

La aplicación debe ser innovadora y agradable para los usuarios finales de forma tal que se convierta en el mejor aliado de los administradores en el desarrollo de sus funciones. La idea inicial de proyecto es generar una ganancia apostando a la cantidad de clientes potenciales que existen en nuestra ciudad. Se pretende dar a conocer el servicio y establecer una estrategia de mercadeo con publicidad impresa, publicidad online y la voz a voz para la consecución de nuevos clientes, ofreciendo beneficios preferenciales para quien promueva nuestra aplicación.

Para determinar las necesidades puntuales del sector se diseñaron y aplicaron dos tipos de encuestas, una dirigida a los Administradores de Propiedad Horizontal y otra a los habitantes de conjuntos de propiedad horizontal (Anexo 1- Modelo de Encuestas) del Barrio Modelo Norte y San Miguel, localidad de Barrios Unidos dónde el crecimiento de la propiedad horizontal en los últimos diez años ha sido significativo y tiende a continuar en aumento debido al gran número de casas que están siendo vendidas para construir edificios.

De acuerdo a los resultados de las encuestas podemos concluir que:

Con relación a los Administradores Encuestados:

- La una única herramienta tecnológica que usan actualmente como medio de comunicación entre administradores y usuarios, es el correo electrónico con un porcentaje del 20% de los encuestados. Un número más reducido 13% aún usa el mecanismo de solicitud de cita presencial.
- Que estos medios de comunicación no satisfacen sino en nivel medio las necesidades de los administradores debido a que no es una herramienta inmediata y a la que se pueda hacer seguimientos, no se conoce en su totalidad las direcciones electrónicas de los correos por lo que se genera un déficit en la comunicación con ellos.
- Que en general los administradores quisieran contar con una herramienta amigable y actualizada que le permita mejorar la comunicación con los habitantes de forma rápida, clara, efectiva y bidireccional.
- Adicionalmente que permita realizar pagos, hacer videoconferencias y que este en la nube para que pueda ser accedido desde cualquier parte.
- De acuerdo a los servicios puntuales que les gustaría recibir tenemos:

90.0%: Pago cuota de Administración

60.0%: Reserva de Servicios

80.0%: Manejo de Parqueaderos

80.0%: Seguridad al Ingreso

70.0%: Manejo de Zonas Comunes

70.0%: Comunicación

30.0%: Otros, Cuáles? : Avisos de entrega de llegada de recibos y cuentas a la administración, contabilidad y contratos de servicio

- El 90 % de los encuestados estaría dispuesto a contratar estos servicios con un proveedor externo.
- En cuanto al presupuestos que estarían dispuestos a pagar por estos servicio tenemos los siguientes resultados:
  - 55.6%: \$100.000 – \$400.000
  - 33.3%: \$400.001 - \$600.000
  - 11.1%: \$600.001 - \$1.000.000

Con relación a los Habitantes de Conjuntos Encuestados:

- Que el 26% de los habitantes no conocen o tienen relación directa con el administrador del conjunto o sus colaboradores.
- En cuanto la comunicación que tiene con sus administradores el 68% lo hace presencial, el 20 % vía correo electrónico y el porcentaje restante argumenta que nunca lo encuentran o sus horarios de atención no son asequibles.
- Aunque el 60% de los habitantes tiene claro los horarios de atención de la administración, solamente el 40% de ellos los considera adecuados o asequibles para realizar los trámites que necesitan.

- El 100% de los habitantes encuestados está de acuerdo con tener una herramienta tecnológica que les permita una relación más cercana con la administración y que esté al alcance de su mano.
- Al momento de ofrecer el producto y explicar cada uno de sus mecanismos les pareció muy interesante, ya que vieron que con este nuevo servicio pueden cubrir varias de sus necesidades y tener una mejor comunicación con los habitantes de la unidad residencial.
- El 40% de los encuestados solicitan poder realizar el pago de la administración con esta herramienta. Adicionalmente también le gustaría poder realizar reservas, enviar y recibir comunicados, estar enterados de los proyectos que se adelantan y de los estados financieros sin tener que esperar a las asambleas.

### **Producto Ofrecido**

Se planifica la realización de una App que ofrezca los servicios mayormente requeridos de acuerdo al resultado de las encuestas, se va a estructurar una aplicación multiplataforma llamada “DF30” a través de cual se van a ofrecer servicios en línea para el manejo y la administración de los conjuntos residenciales de propiedad horizontal.

La aplicación estará residente en la nube en donde cada cliente (Conjunto Residencial) cuente con un espacio en el que pueda almacenar la información de cada unidad de habitación del conjunto y así mismo puede administrar los servicios ofrecidos por el conjunto: piscina, gimnasio, BBQ, salones de eventos, canchas deportivas, salones de juegos, etc., y realizar las transacciones de pago de administración, reservas, parqueaderos, etc.

La aplicación debe ser adquirida por el Administrador del Conjunto Residencial pero será propiedad del Conjunto. Se establecerá un pago único anual de acuerdo al plan adquirido y este costo dependerá del número de unidades residenciales de cada conjunto.

Se propone inicialmente la siguiente estructura inicial para la aplicación, siete módulos a saber:

1. **Mi Estado de Cuenta:** Por este módulo el usuario podrá consultar los pagos pendientes de la administración, realizar los pagos en línea y consultar el históricos de sus pagos realizados.
2. **Modulo rendición de cuentas:** Por este módulo los residentes pueden bajar en formato pdf los estados financieros del año anterior, los balances, estados de resultados y la cartera vencida del mes anterior.
3. **Zonas Comunes:** El usuario podrá consultar la disponibilidad de los diferentes servicios ofrecidos por el conjunto: Salón de Eventos, Gimnasio, BBQ, etc., realizar o cancelar reservas y efectuar el pago por el uso del servicio cuando sea requerido.
4. **Proyectos en marcha:** Seguimiento puntual a proyectos de infraestructura que se estén adelantando en la propiedad horizontal.
5. **Comunicaciones:** Se les compartirá a los residentes de la propiedad horizontal toda la información relevante. Se cuenta con una bandeja de entrada para recibir comunicados privados, una cartelera general para comunicar y compartir información general de interés para la comunidad, y en la que todos tienen oportunidad de colocar sus anuncios. Y un icono que genera comunicación directa privada con el administrador del conjunto.
6. **PQR:** A través de este módulo el administrador podrá recibir y dar tramites a las peticiones quejas, reclamos o felicitaciones que reciba por parte de los residentes y ellos podrán consultar el avance de las solicitudes que hayan realizado.

7. **Administración de parqueaderos:** De acuerdo al tipo de conjunto residencial y la disponibilidad de parqueaderos que tenga el conjunto por este módulo se podrá gestionar la rotación y asignación de parqueaderos, reserva de parqueaderos para visitantes en eventos especiales o promoción de parqueaderos disponibles para renta que existan en el conjunto.
8. **Configuración:** Por este módulo el administrador de la aplicación podrá realizar la creación de usuarios, la personalización de los servicios de la aplicación, la creación de bases de datos o tablas y la obtención de copias de respaldo de la aplicación.

Se propone una interfaz visual de acuerdo al Anexo 2.

La persona natural o jurídica que adquiera los servicios de software de administración de propiedad horizontal podrá contratar los ocho módulos en total o los que considere suficiente para el tipo de predio que administre o las necesidades que quiera cubrir.

## **Estudio de Mercado**

### ***Situación Actual del Mercado de Aplicaciones en Colombia.***

- En Colombia el uso de aplicaciones en diversos ámbitos de nuestra vida ha venido en gran aumento, la implementación de éstas es muy sencilla, no requiere ningún tipo de conocimiento de tecnología y se han convertido en una herramienta indispensable para mantener el contacto con sus usuarios finales. El mercado de las apps en Colombia genera más de 83.000 trabajos según estudio presentado por Michelle Di Ianni y Michael en el marco de la economía de congreso.
- El Ph. D de la Universidad de Harvard, Michael Mandel, expuso que el 85% de los empleados de esta economía (71.000) son generados por el ecosistema Android. Así mismo, el experto reveló que en este mercado la capital colombiana lleva la batuta con

51.200 aplicaciones desarrolladas (61,6%), seguida por Medellín, con 19.900 (23,9%) y otras ciudades con 12.000 (14,5%).

- Con estas cifras se evidencia el crecimiento de la economía por medio de las apps ha ido en gran aumento, es una gran herramienta que ayuda en gran forma a las empresas y a las personas que se encuentren sin empleo generando un gran impacto en el mercado.
- “Los únicos insumos necesarios para el desarrollo de aplicaciones móviles son una mano de obra calificada y buenas conexiones de telecomunicaciones, tanto a nivel nacional como internacional”, afirmó el experto Michael Mandel. A nivel mundial, el estudio destacó que la economía de las aplicaciones no está solamente basada en la creación de juegos o en pequeños desarrollos, puesto que tiene gran demanda para proyectos de compañías, bancos multinacionales y gobiernos.
- Por último se evidencia que la tecnología viene en gran auge desde tiempos atrás, pero últimamente el uso de las apps ha ido en gran aumento, puesto que este tipo de aplicaciones se han convertido en una herramienta muy cercana a las personas, ya que la mayoría de compañías la usan como objeto para llevar a cabo su trabajo o crear empresa.

### ***Situación Actual del Desarrollo de Propiedad Horizontal***

- El creciente e inminente desarrollo nuestra ciudad y el auge de la propiedad horizontal en todos los niveles socio económicos, en la actualidad representa el 71% de las viviendas de Bogotá, según datos publicados por el periódico el Tiempo y sustentados por el presidente de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, en agosto del 2019. De acuerdo con sus comentarios este fenómeno es dinámico y va en aumento, debido a que las personas prefieren vivir en conjuntos cerrados por temas de seguridad y de servicios complementarios. Sumado a esto la falta de espacio en la ciudad para construir vivienda

en un futuro próximo es reducida y se debe buscar que este espacio mínimo se multiplique en número de viviendas de forma significativa, por lo que podemos concluir que el desarrollo de la propiedad horizontal es nuestro futuro.

- En los barrios de Bogotá se ha observado que gran parte de casas han sido demolidas para crear edificios o conjuntos residenciales, puesto que sus propietarios quieren generar ganancias arrendando o vendiendo una parte de la propiedad horizontal.
- Se puede concluir que el crecimiento en la propiedad horizontal va en gran aumento, y lo requerimiento para su administración igualmente, por lo tanto la creación de un aplicación que facilite el trabajo a sus administradores se considera como un plan de negocio.

### ***Competencia***

Existen otras aplicaciones en el mercado de la ciudad, pero principalmente estas son las que tienen mayor posicionamiento y reconocimiento dentro del medio.

- **TRIA APP:** Aplicación a nivel mundial, no tiene mucho reconocimiento dentro de la ciudad y ofrece servicios básicos de pago, censo de mascotas y vehículos, comunicaciones, distribución de recibos y contacto con autoridades.
- **VIVOVIEN:** Aplicación local que se está actualmente en el mercado buscando posicionarse, sería la competencia directa de DF30, pero su estrategia de venta no ha sido muy efectiva. Maneja principalmente los mismos módulos que solicitaron las personas encuestadas.
- **PROPIEDATA:** Es una aplicación que también se está abriendo mercado en la ciudad de Bogotá, sin embargo solamente ofrece tres módulos a saber: solicitud al administrador, reservas de zonas comunes y manejo de parqueaderos.

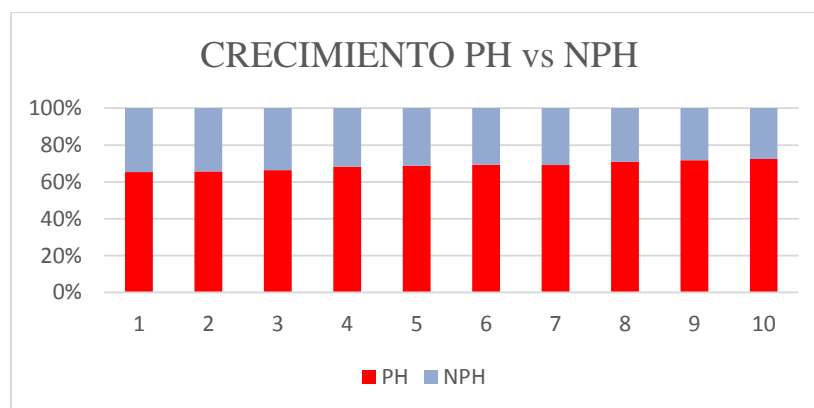
## Mercado Potencial

El mercado potencial es toda la ciudad de Bogotá, porque el crecimiento poblacional que se ha venido generando en todas sus localidades ha sido en masa y la necesidad de crear propiedad horizontal es muy necesaria.

De acuerdo al resultado del Censo Inmobiliario que realiza Catastro Bogotá cada año y que se actualizó por última vez en el 2019 más del 65% de los predios que se han construido en nuestra ciudad corresponden a propiedad horizontal con un total de 2.643.666 predios en total, de los cuales 2.585.706 están ubicados en suelo urbano y el resto 57.960 predios en suelo rural.

De acuerdo al incremento del desarrollo de la propiedad horizontal versus la propiedad no horizontal en el sector residencial se puede establecer su aumento durante los últimos 10 años en la siguiente gráfica:

**Ilustración 1 - Incremento Propiedad Horizontal**



El área construida mostró un crecimiento del 1,44% respecto del año anterior, con un total de 56.440 predios adicionales. De acuerdo al uso del predio el 75,29 % del área construida está destinada a uso residencial. Así mismo la participación de número de predios por estrato, durante el último año puede observarse en el siguiente cuadro:

**Tabla 2 - Crecimiento por Estrato**

<b>Estrato</b>	<b>2019</b>	<b>%</b>
<i>Estrato 1</i>	1.110	3%
<i>Estrato 2</i>	11.840	34%
<i>Estrato 3</i>	9.183	26%
<i>Estrato 4</i>	12.806	37%
<i>Estrato 5</i>	13	0%
<i>Estrato 6</i>	10	0%
<i>Total</i>	<b>34.962</b>	<b>100%</b>

Donde se puede observar que un porcentaje bastante importante (63%) del crecimiento se ubica en los estratos 3 y 4 que corresponde exactamente al mercado que se desea penetrar.

### **Mercado Objetivo**

El Mercado Objetivo está dirigido a los Barrios Modelo Norte y San Miguel ubicados en la localidad de Barrios Unidos que cuenta con una población promedio de 250 mil habitantes, se ubica en el noroccidente de Bogotá y sus límites se enmarcan al occidente con la AK 68, al sur con la Cll 63, por el norte la calle 72, al oriente con la Avenida Ciudad de Quito. Esta es una zona de alta representatividad y dinámica de crecimiento de propiedad horizontal en un futuro cercano.

Se han identificado dentro de esta área los siguientes conjuntos, como clientes potenciales para abordar durante el primer año del proyecto:

**Tabla 3 - Conjuntos Residenciales Área de Trabajo**

<b>CONJUNTO RESIDENCIAL</b>	<b>PAQ 1</b>	<b>PAQ 2</b>	<b>PAQ 3</b>
CAMINO DEL VIENTO 1		X	
CAMINO DEL VIENTO 2		X	
CAMINO DEL VIENTO 3		X	
PARQUE CENTRAL SALITRE 1			X
PARQUE CENTRAL SALITRE 2			X
PARQUE CENTRAL SALITRE 3			X
PARQUE CENTRAL SALITRE 4			X
VIA 30	X		

<b>CONJUNTO RESIDENCIAL</b>	<b>PAQ 1</b>	<b>PAQ 2</b>	<b>PAQ 3</b>
ZAYTON	X		
LUCES DE SANMIGUEL	X		
MORELLA	X		
SAN NICOLAS	X		
FERRARA	X		
UBAL	X		
SAN MICHEL	X		
ESQUINA DE SAN MIGUEL		X	
PORTAL DE LOS PORTOS 1	X		
PORTAL DE LOS PORTOS 2	X		
PARQUE ALMENDROS		X	
RINCON DEL SALITRE			X
CIPRESES 1			X
CIPRESES 2			X
EL LABRADOR 1		X	
EL LABRADOR 2		X	
YERALDIN	X		
LA VIRGINIA	X		
YCAKA	X		
LUISA MARIA	X		
DEL CASTILLO	X		
K68			X
LA VIRGEN		X	
SANDRA LUCIA	X		
COLOMBIA	X		
MIRADOR DEL PARQUE		X	
SAN NICOLAS	X		
TAGRANA	X		
ALTOS DE FEDERMAN	X		
FEDER LAGO	X		
PARQUE EL LAGO			X
ABADIA REAL		X	
AMARILO			X
<b>TOTAL POR PAQUETES</b>	<b>21</b>	<b>10</b>	<b>10</b>

Se realizó el plan de ventas cubriendo los conjuntos existentes en el área sin tener en cuenta los que están actualmente en construcción que son alrededor de 7 más en el momento que se hizo el estudio de campo.

## **Política de Precios**

De acuerdo al resultado de la encuesta y a los precios que rigen actualmente el mercado de aplicaciones similares y al hecho de no querer dañar el mercado de este tipo de aplicaciones se establece tener una política de precios que se mantenga dentro del promedio de los precios ofrecidos por la competencia, por lo que sea determinado ofrecer tres tipos de paquetes cuya variación en el valor dependerá de la cantidad de unidades habitacionales que haya en cada conjunto.

## **Plan de Mercadeo**

Una buena promoción dentro del medio es fundamental para lograr un posicionamiento de la App DF30 dentro del medio. Por lo que inicialmente se repartirán volantes dentro de todas las unidades residenciales del área objetivo y se solicitaran visitas con los Administradores para hacer una presentación formal de la aplicación y sus beneficios a cada uno de ellos.

Para dar a conocer el servicio se asistirá a ferias inmobiliarias, propiedades en construcción y asambleas de copropietarios, de esa manera se les hará una presentación del servicio también a los habitantes de las unidades residenciales.

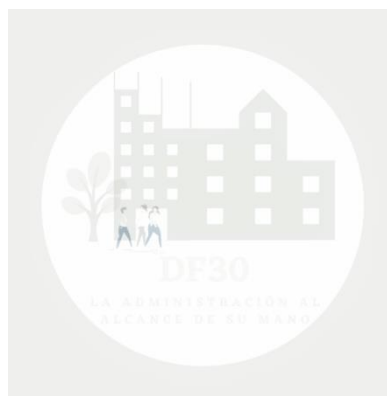
Se crearán usuarios en Facebook e Instagram con nuestra imagen promocional para hacer presencia en las redes sociales y promocionarlo a través de familiares amigos que residan en propiedades horizontales.

## **Logotipo**

### **Ilustración 2 - Logotipo**



Color



Marca de Agua

Para el diseño del logo se tomó la diversidad de tipos de propiedad horizontal que existen y se dio relevancia a la presencia de los habitantes de estas unidades y el medio ambiente. Se escogió el rojo como fondo por ser un color popular y poderoso que genera atracción y pasión. La combinación del blanco con el negro nos da un equilibrio entre la elegancia y la pureza, la unidad y la igualdad.

### **Eslogan**

“La Administración al alcance de su mano”

Es eslogan pretende generar la sensación de que se puede realizar cualquier gestión relacionada con la administración en el momento y lugar en el que se encuentre el usuario sin tener que supeditarse a horarios y lugares.

### **Estudio de Operaciones**

Se pretende ofrecer un servicio libre, permanente e instantáneo para los usuarios. Lo que se quiere es brindar al cliente un servicio 7/24 con total accesibilidad al servicio, sin tiempos de espera. Por lo que se busca contratar con proveedor de Hosting que brinde seguridad, fiabilidad, continuidad y accesibilidad completa a la aplicación.

Buscando la optimización en la ejecución de la aplicación y teniendo en cuenta que la utilización de esta herramienta no impide el uso de otras y/o vaya a causar algún tipo de problema en los diferentes dispositivos en los que se corra.

Es importante también asegurar la confidencialidad y la seguridad de la información que se suba a la plataforma, por lo que se establecerán acuerdos al respecto con el proveedor del hosting y el desarrollador de la aplicación.

### ***Paquetes Ofrecidos***

**Tabla 4 - Paquetes Ofrecidos**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>NRO. UNIDADES</b>	<b>VR ANUALIDAD</b>
Paquete 1	Hasta 200 UH	\$ 400.000
Paquete 2	De 201 a 500 UH	\$ 600.000
Paquete 3	Más de 500 UH	\$ 750.000

### ***Disponibilidad Económica***

Para dar inicio a su operación se cuenta con:

Aporte a Capital            \$10.000.000, 00

Préstamo                        \$12.000.000,00

El préstamo está destinado al pago total del desarrollo de la aplicación y el resto cubre los 4,23 primeros meses de operación, en caso de no tener ingresos.

### **Estudio Organizacional**

De acuerdo a los requerimientos iniciales de la empresa, se ha establecido la no contratación de personal mientras no sea requerido para su manejo. Inicialmente se contará con una estructura básica, en la que el Coordinador de Ventas y el Gerente General serán la misma

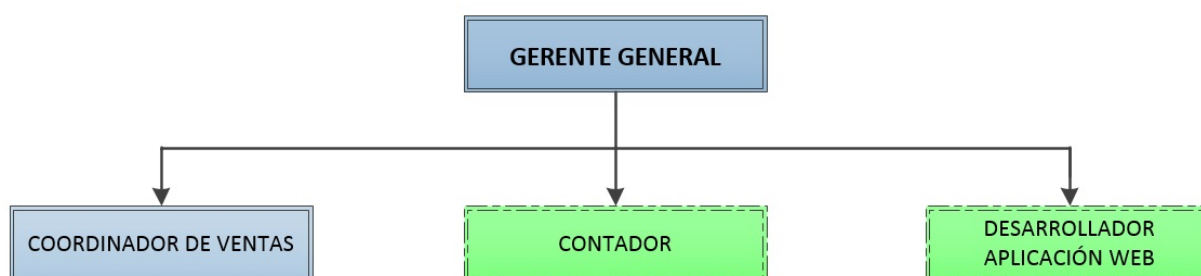
persona. Es indispensable la contratación de un Contador para asegurar el buen manejo de los ingresos y egresos de la empresa y el desarrollador de la Aplicación.

Estas dos personas se contratarán bajo la modalidad de prestación de servicios y se cancelará de acuerdo a las horas de trabajo que desarrollen o al requerimiento de servicio puntual que se haga a cada uno.

El gerente durante el primer año de constitución no solicitará remuneración con el objetivo de alcanzar el punto de equilibrio lo antes posible. No se contemplan ningún tipo de gastos administrativos que tengan relación con rentas o pagos de servicios ya que la empresa no los requiere ahora dado que su operación se hará desde la residencia del gerente.

Se presenta a continuación la estructura organizacional inicial para el proyecto:

### Ilustración 3 - Organigrama



### Manual de Funciones y Responsabilidades – Anexo 3

1. Gerente General
2. Coordinador de Ventas
3. Contador
4. Desarrollador

## Estudio Financiero

**Tabla 5 - Estimación de Costos y Gastos Año 1**

ESTIMACIÓN DE COSTOS AÑO 1		
DESCRIPCIÓN	VR MENSUAL	VR ANUAL
<b>COSTOS FIJOS</b>		
MANTENIMIENTO DEL SISTEMA	\$100.000	\$1.200.000
HOSTING	\$74.000	\$888.000
CUOTA PRÉSTAMO	\$643.598	\$7.723.176
CONTADOR FREELANCE	\$50.000	\$600.000
<b>COSTOS VARIABLES</b>		
PUBLICIDAD DEL SERVICIO	\$24.167	\$290.000
VALOR COMISIÓN POR VENTAS	\$230.000	\$2.760.000
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
CONSTITUCIÓN		\$458.195
SUELDOS	\$877.803	\$10.533.636
AUXILIO TRANSPORTE	\$102.854	\$1.234.248
PRIMAS, VAC , CES		\$1.860.942
PARAFISCALES	\$35.112	\$421.345
SEGURIDAD SOCIAL	\$184.725	\$2.216.698
DOTACIÓN	\$40.000	\$480.000
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>\$2.362.259</b>	<b>\$30.666.241</b>

**Tabla 6 - Préstamo de Financiación**

<b>VR SOLICITADO</b>	<b>\$</b>	<b>12.000.000,00</b>
<b>PLAZO</b>		24 Meses
<b>Cuota</b>	<b>\$</b>	643.598,00
<b>TASA</b>		27,18%

**Tabla 7 – Detalle Gastos de Constitución**

CONCEPTO	VALOR
Escritura de Constitución	\$ 206.400
Registro Cámara de Comercio	\$ 142.416
Registro Mercantil, Dtos de Constitución y Formularios	\$ 109.379
<b>Total Año</b>	<b>\$ 458.195</b>

**Tabla 8 - Salarios - Prestaciones y Parafiscales**

<b>SALARIO Y PRESTACIONES</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
SALARIO MÍNIMO	877.803	931.203	987.851	1.047.945	1.111.695
AUXILIO DE TRANSPORTE	102.854	109.176	115.887	123.010	130.571
SALARIO ANUAL	10.533.636	11.174.432	11.854.210	12.575.341	13.340.341
AUX. TRANSPORTE ANUAL	1.234.248	1.310.113	1.390.641	1.476.119	1.566.852
VACACIONES	438.902	465.601	493.925	523.973	555.848
PRIMA	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803
CESANTÍAS	877.803	877.803	877.803	877.803	877.803
INTERÉS DE CESANTÍA	105.336	105.336	105.336	105.336	105.336
SALUD 8%	842.691	893.955	948.337	1.006.027	1.067.227
PENSIÓN 12%	1.264.036	1.340.932	1.422.505	1.509.041	1.600.841
ARL - RIESGO 2 1.044%	109.971	116.661	123.758	131.287	139.273
PARAFISCALES 4%	421.345	446.977	474.168	503.014	533.614
DOTACIÓN	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
<b>TOTAL</b>	<b>17.185.772</b>	<b>18.089.614</b>	<b>19.048.488</b>	<b>20.065.744</b>	<b>21.144.938</b>

Se precisa que de acuerdo a la ley sólo se debe hacer aporte de parafiscales para Caja de Compensación porque el sueldo es inferior a 10 SMMLV.

**Tabla 9 - Flujo de Caja**

<b>PERIODO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>SALDO INICIAL DE CAJA</b>		\$ 10.304.876	\$ 16.808.820	\$ 37.555.954	\$ 61.150.180
<b>INGRESOS</b>					
VENTAS	\$ 26.250.000	\$ 47.900.000	\$ 56.650.000	\$ 61.400.000	\$ 63.000.000
APORTE DE SOCIO	\$ 10.000.000				
PRESTAMO	\$ 12.000.000				
<b>TOTAL INGRESOS</b>	\$ 48.250.000	\$ 47.900.000	\$ 56.650.000	\$ 61.400.000	\$ 63.000.000
<b>EGRESOS</b>					
GAS ADMINISTRATIVOS	\$ 17.185.772	\$ 18.089.614	\$ 19.048.488	\$ 20.065.744	\$ 21.144.938
GAS PERSONAL DE VENTAS	\$ 2.625.000	\$ 4.790.000	\$ 5.665.000	\$ 6.140.000	\$ 6.300.000
COSTOS OPERACIONALES	\$ 10.411.176	\$ 10.793.266	\$ 11.189.379	\$ 11.600.029	\$ 12.025.750
OBL FINANCIERAS	\$ 7.723.176	\$ 7.723.176	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>TOTAL EGRESOS</b>	\$ 37.945.124	\$ 41.396.056	\$ 35.902.867	\$ 37.805.773	\$ 39.470.688
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>	\$ 10.304.876	\$ 16.808.820	\$ 37.555.954	\$ 61.150.180	\$ 84.679.492

Tabla 10 - Presupuesto de Ventas

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1</b>						
<b>PERIODO</b>	<b>Paquete 1</b>		<b>Paquete 2</b>		<b>Paquete 3</b>	
	<b>CAN</b>	<b>VR VENTA</b>	<b>CAN</b>	<b>VR VENTA</b>	<b>CAN</b>	<b>VR VENTA</b>
MES 1	2	\$ 900.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 2	2	\$ 900.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 3	2	\$ 900.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 4	2	\$ 900.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 5	2	\$ 900.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 6	2	\$ 900.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 7	2	\$ 900.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 8	2	\$ 900.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 9	1	\$ 450.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 10	2	\$ 900.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 11	1	\$ 450.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
MES 12	1	\$ 450.000	1	\$ 650.000	1	\$ 750.000
<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>\$ 9.450.000</b>	<b>12</b>	<b>\$ 7.800.000</b>	<b>12</b>	<b>\$ 9.000.000</b>
<b>Total Ingresos Venta</b>					<b>\$</b>	<b>26.250.000</b>
<b>Vr. Comisiones</b>					<b>\$</b>	<b>2.625.000</b>

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2</b>						
<b>PERIODO</b>	<b>Paquete 1</b>		<b>Paquete 2</b>		<b>Paquete 3</b>	
	<b>CAN</b>	<b>VR VENTA</b>	<b>CAN</b>	<b>VR VENTA</b>	<b>CAN</b>	<b>VR VENTA</b>
MES 1	3	\$ 1.350.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 2	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 3	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 4	3	\$ 1.350.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 5	3	\$ 1.350.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
MES 6	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 7	2	\$ 900.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
MES 8	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 9	1	\$ 450.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 10	3	\$ 1.350.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
MES 11	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 12	1	\$ 450.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>\$ 11.700.000</b>	<b>28</b>	<b>\$ 18.200.000</b>	<b>24</b>	<b>\$ 18.000.000</b>
<b>Total Ingresos Venta</b>					<b>\$</b>	<b>47.900.000</b>
<b>Vr. Comisiones</b>					<b>\$</b>	<b>4.790.000</b>

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 3						
PERIODO	Paquete 1		Paquete 2		Paquete 3	
	CAN	VR VENTA	CAN	VR VENTA	CAN	VR VENTA
MES 1	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 2	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 3	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 4	3	\$ 1.350.000	4	\$ 2.600.000	2	\$ 1.500.000
MES 5	3	\$ 1.350.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
MES 6	4	\$ 1.800.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 7	4	\$ 1.800.000	4	\$ 2.600.000	4	\$ 3.000.000
MES 8	1	\$ 450.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 9	4	\$ 1.800.000	2	\$ 1.300.000	4	\$ 3.000.000
MES 10	3	\$ 1.350.000	4	\$ 2.600.000	2	\$ 1.500.000
MES 11	4	\$ 1.800.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 12	1	\$ 450.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>\$ 14.850.000</b>	<b>32</b>	<b>\$ 20.800.000</b>	<b>28</b>	<b>\$ 21.000.000</b>
<b>Total Ingresos Venta</b>						<b>\$ 56.650.000</b>
<b>Vr. Comisiones</b>						<b>\$ 5.665.000</b>

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 4						
PERIODO	Paquete 1		Paquete 2		Paquete 3	
	CAN	VR VENTA	CAN	VR VENTA	CAN	VR VENTA
MES 1	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
MES 2	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	3	\$ 2.250.000
MES 3	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 4	3	\$ 1.350.000	4	\$ 2.600.000	2	\$ 1.500.000
MES 5	3	\$ 1.350.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
MES 6	4	\$ 1.800.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 7	4	\$ 1.800.000	4	\$ 2.600.000	3	\$ 2.250.000
MES 8	2	\$ 900.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 9	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	4	\$ 3.000.000
MES 10	3	\$ 1.350.000	4	\$ 2.600.000	3	\$ 2.250.000
MES 11	4	\$ 1.800.000	2	\$ 1.300.000	2	\$ 1.500.000
MES 12	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>39</b>	<b>\$ 17.550.000</b>	<b>34</b>	<b>\$ 22.100.000</b>	<b>29</b>	<b>\$ 21.750.000</b>
<b>Total Ingresos Venta</b>						<b>\$ 61.400.000</b>

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 4</b>		
<b>Vr. Comisiones</b>	<b>\$</b>	<b>6.140.000</b>

<b>PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 5</b>						
<b>PERIODO</b>	<b>Paquete 1</b>		<b>Paquete 2</b>		<b>Paquete 3</b>	
	<b>CAN</b>	<b>VR VENTA</b>	<b>CAN</b>	<b>VR VENTA</b>	<b>CAN</b>	<b>VR VENTA</b>
<b>MES 1</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 2</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 3</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 4</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 5</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 6</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 7</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 8</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 9</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 10</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 11</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>MES 12</b>	4	\$ 1.800.000	3	\$ 1.950.000	2	\$ 1.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>\$ 21.600.000</b>	<b>36</b>	<b>\$ 23.400.000</b>	<b>24</b>	<b>\$ 18.000.000</b>
<b>Total Ingresos Venta</b>						\$ 63.000.000
<b>Vr. Comisiones</b>						\$ 6.300.000

De acuerdo a esta estimación de ventas por año y a los costos iniciales, se muestran los datos de los impuestos a pagar:

**Tabla 11 - Estimado de Impuesto por Año**

<b>ESTIMADO DE IMPUESTOS AÑO 1</b>						
<b>PERIODO</b>	<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>COMISIONES</b>	<b>IVA</b>	<b>DEVOLUCION IVA</b>	<b>RETEFUENTE</b>	<b>ICA</b>
<b>MES 1</b>	\$ 2.300.000	\$ 230.000	\$ 437.000		\$ 720.000	\$ 1.159.200
<b>MES 2</b>	\$ 2.300.000	\$ 230.000	\$ 437.000			
<b>MES 3</b>	\$ 2.300.000	\$ 230.000	\$ 437.000	\$ 874.000		
<b>MES 4</b>	\$ 2.300.000	\$ 230.000	\$ 437.000			
<b>MES 5</b>	\$ 2.300.000	\$ 230.000	\$ 437.000			
<b>MES 6</b>	\$ 2.300.000	\$ 230.000	\$ 437.000	\$ 874.000		
<b>MES 7</b>	\$ 2.300.000	\$ 230.000	\$ 437.000			
<b>MES 8</b>	\$ 2.300.000	\$ 230.000	\$ 437.000			

MES 9	\$ 1.850.000	\$ 185.000	\$ 351.500	\$ 874.000
MES 10	\$ 2.300.000	\$ 230.000	\$ 437.000	
MES 11	\$ 1.850.000	\$ 185.000	\$ 351.500	
MES 12	\$ 1.850.000	\$ 185.000	\$ 351.500	\$ 788.500
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 26.250.000</b>	<b>\$ 2.625.000</b>	<b>\$ 4.987.500</b>	<b>\$ 788.500</b>

### ESTIMADO DE IMPUESTOS AÑO 2

PERIODO	TOTAL VENTAS	COMISIONES	IVA	DEVOLUCIÓN IVA	RETEFUENTE	ICA
MES 1	\$ 4.150.000	\$ 415.000	\$ 788.500			
MES 2	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000			
MES 3	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000			\$ 299.250
MES 4	\$ 4.150.000	\$ 415.000	\$ 788.500	\$ 2.983.000		
MES 5	\$ 4.800.000	\$ 480.000	\$ 912.000			
MES 6	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000			
MES 7	\$ 4.350.000	\$ 435.000	\$ 826.500			
MES 8	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000	\$ 3.144.500		
MES 9	\$ 3.250.000	\$ 325.000	\$ 617.500			
MES 10	\$ 4.800.000	\$ 480.000	\$ 912.000			
MES 11	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000			
MES 12	\$ 3.900.000	\$ 390.000	\$ 741.000	\$ 2.973.500		
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 47.900.000</b>	<b>\$ 4.790.000</b>	<b>\$ 9.101.000</b>	<b>\$ 2.973.500</b>		

### ESTIMADO DE IMPUESTOS AÑO 3

PERIODO	TOTAL VENTAS	COMISIONES	IVA	DEVOLUCIÓN IVA	RETEFUENTE	ICA
MES 1	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000			
MES 2	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000			
MES 3	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000			\$ 546.060
MES 4	\$ 5.450.000	\$ 545.000	\$ 1.035.500			
MES 5	\$ 4.800.000	\$ 480.000	\$ 912.000			
MES 6	\$ 4.600.000	\$ 460.000	\$ 874.000			
MES 7	\$ 7.400.000	\$ 740.000	\$ 1.406.000			
MES 8	\$ 3.250.000	\$ 325.000	\$ 617.500			
MES 9	\$ 6.100.000	\$ 610.000	\$ 1.159.000			
MES 10	\$ 5.450.000	\$ 545.000	\$ 1.035.500			
MES 11	\$ 4.600.000	\$ 460.000	\$ 874.000			
MES 12	\$ 3.900.000	\$ 390.000	\$ 741.000			

<b>TOTAL</b>	<b>\$ 56.650.000</b>	<b>\$ 5.665.000</b>	<b>\$ 10.763.500</b>	<b>\$ 10.763.500</b>
--------------	----------------------	---------------------	----------------------	----------------------

#### ESTIMADO DE IMPUESTOS AÑO 4

PERIODO	TOTAL VENTAS	COMISIONES	IVA	DEVOLUCIÓN IVA	RETEFUENTE	ICA
MES 1	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 2	\$ 4.450.000	\$ 445.000	\$ 845.500			
MES 3	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000			\$ 645.810
MES 4	\$ 5.450.000	\$ 545.000	\$ 1.035.500			
MES 5	\$ 4.800.000	\$ 480.000	\$ 912.000			
MES 6	\$ 4.600.000	\$ 460.000	\$ 874.000			
MES 7	\$ 6.650.000	\$ 665.000	\$ 1.263.500			
MES 8	\$ 3.700.000	\$ 370.000	\$ 703.000			
MES 9	\$ 6.750.000	\$ 675.000	\$ 1.282.500			
MES 10	\$ 6.200.000	\$ 620.000	\$ 1.178.000			
MES 11	\$ 4.600.000	\$ 460.000	\$ 874.000			
MES 12	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 61.400.000</b>	<b>\$ 6.140.000</b>	<b>\$ 11.666.000</b>	<b>\$ 11.666.000</b>		

#### ESTIMADO DE IMPUESTOS AÑO 5

PERIODO	TOTAL VENTAS	COMISIONES	IVA	DEVOLUCIÓN IVA	RETEFUENTE	ICA
MES 1	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 2	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 3	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			\$ 699.960
MES 4	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 5	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 6	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 7	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 8	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 9	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 10	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 11	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
MES 12	\$ 5.250.000	\$ 525.000	\$ 997.500			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 63.000.000</b>	<b>\$ 6.300.000</b>	<b>\$ 11.970.000</b>	<b>\$ 11.970.000</b>		

Los impuestos se calcularon de acuerdo a lo reglamentario por ley:

IVA – Descontar por venta el 19% y devolverlo el primer año bimensualmente, el segundo, cuatrimestralmente y del tercero en adelante anualmente.

ICA – Se descuenta de acuerdo al servicio solicitado a los proveedores y se cruza con el ICA que corresponde al 11,4 por mil de acuerdo al total de ventas por año.

RETEFUENTE – Se descuenta de acuerdo al tipo de servicio solicitado y los montos mínimos establecido y se cruza con la RENTA que también depende de los ingresos anuales que tenga la empresa, para el primer año no alcanzaría y de ahí en adelante se realizaría el pago de acuerdo a los montos establecidos.

### **Conclusiones**

1. Se determinó a través de la entrevistas que se realizaron, la ausencia importante de una herramienta tecnológica que facilite y agilice la realización de trámites como pagos, reservas, convocatorias, reuniones, etc., entre los administradores de propiedad horizontal y los habitantes de los conjuntos.
2. Se pone a disposición una herramienta DF30 que cubre las necesidades primarias establecidas a través de la encuesta y estudio realizados en campo. La herramienta estará en proceso continuo de mejora de acuerdo a los requerimientos legales y de forma que sean requeridos por nuestros clientes tanto antiguos como nuevos.
3. Se considera que en la ciudad de Bogotá el crecimiento en la propiedad horizontal va en gran aumento especialmente en los estratos 3 y 4, por lo que se abordará inicialmente una área específica de la zona noroccidental (Barrios Modelo Norte y San Miguel), para posteriormente moverse en dirección al sur hasta la calle 53 y por el norte hasta la calle 80.

## Bibliografía

Dinero. *Mercado de 'apps' móviles genera 83.000 trabajos en Colombia 2020.*

<https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/congreso-colombia-40-y-cifras-del-mercado-de-las-aplicaciones-moviles/234972>

Bogotá como vamos. *Bogotá crece hacia arriba 2020.* <https://bogotacomovamos.org/bogota-crece-hacia-arriba/>

TRIA GROUP. *Aplicativos de Bogotá 2019.* <https://triagroup.co/>

Ministerio de Telecomunicaciones. *El futuro digital es de todos 2019.* <https://www.mintic.gov.co/>

Lonja de Bogotá. *Nuestras áreas 2020.* <https://www.lonjadebogota.org.co/>

Metro de Bogotá. *Información inversionistas 2020.* <https://www.metrodebogota.gov.co/>

Infoautónomos. *Guías Informativas. Guía para realizar un estudio de mercado 2017.*

<https://www.infoautonomos.com/estudio-de-mercado>

Impulsando el emprendimiento digital en Colombia 2020. *Ministra TIC abre convocatoria para fortalecer ideas de negocio de 800 emprendedores.2020.* <http://apps.co>

Colombia Digital. *Desarrollo de aplicaciones en Colombia 2019.* <http://www.colombiadigital.net>

Normas APA a Chegg Service. *Descargar plantilla en Word con normas APA actualizadas.* <https://normasapa.com/formato-apa-presentacion-trabajos-escritos/comment-page-15/>

Hacienda Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital 2020. *Resultados Censo Inmobiliario 2019* [Archivo PDF].

<https://www.catastrobogota.gov.co/recurso/resultados-censo-inmobiliario-2019>



## **Anexo 1**

Modelo de Encuestas Realizadas

# ENCUESTA HPH - Andrés Felipe Munar Ch

## Página 1

Agradezco le dedique 5 minutos de su tiempo para responder la siguiente encuesta. Las respuestas serán usadas para evaluar la viabilidad de un proyecto de negocio.

Ingrese sus datos personales:

Nombre y Apellido

Teléfono

1. ¿Conoce usted al administrador de su conjunto? \*

sí

no

2. ¿Qué canal de comunicación usa para comunicarse con la administración?

Presencial

Correo Electrónico

Otro, cuál?

3. ¿Conoce el horario de atención en la Administración? \*

sí

no

Especifique el Horario:

**4. ¿Son adecuados los horarios para usted?**

sí

no

**5. ¿Le gustaría contar con una herramienta que le permita mantener una relación más cercana con la administración?**

sí

no

**6. Le gustaría contar con una App que facilitara sus trámites y comunicaciones con ellos desde su celular y a cualquier hora del día?**

sí

no

**7. Que recursos le gustaría que manejara esta app para que fuera de su agrado y comodidad?**

Pago de Administración    Reserva de Salones    Reserva de Parqueaderos    Otros, cuáles?

Citación a Asambleas    Cancelación de Reservas    Consulta de Agenda de Reservas

**8. ¿Estaría dispuesto a recibir un pequeño incremento en el valor de su administración para cubrir este servicio?**

sí

no

## OBSERVACIONES

Muchas gracias por su colaboración.

## Página en blanco

» **Redirection to final page of Online Encuesta**

# ENCUESTA APH - Andrés Felipe Munar Ch.

## Página 1

Agradezco le dedique 5 minutos de su tiempo para responder la siguiente encuesta. Las respuestas serán usadas para evaluar la viabilidad de un proyecto de negocio.

### Ingrese sus datos personales

Nombre y Apellido

Teléfono

1. ¿Con que tipo de herramientas digitales cuenta para el desarrollo de sus tareas como administrador de propiedad horizontal?  
Si actualmente no cuenta con ninguna herramienta, por favor pase a la pregunta No. \*

2. ¿Qué tan satisfecho se siente con las herramientas que cuenta para el desarrollo de su labor?

Muy Satisfecho

Medianamente Satisfecho

Nada Satisfecho

3. Si no está satisfecho, ¿qué deficiencias encuentra con el uso de las herramientas que maneja actualmente?

4. ¿Qué le mejoraría o adicionaría con la herramienta que cuenta actualmente?

5. ¿Con que tipo de herramienta le gustaría contar para la administración de su servicio?

**6. ¿Cuáles son los servicios más urgentes que demanda la administración de la propiedad horizontal? \***

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Cuota de Administración | <input type="checkbox"/> Seguridad al Ingreso    | <input type="checkbox"/> Otros, Cuáles? |
| <input type="checkbox"/> Reserva de Servicios    | <input type="checkbox"/> Manejo de Zonas Comunes |   |
| <input type="checkbox"/> Manejo de Parqueaderos  | <input type="checkbox"/> Comunicación            |   |
| <input type="checkbox"/>                         | <input type="text"/>                             |   |

**7. ¿Contemplaría la opción de contratar esos servicios con un proveedor externo? \***

- sí
- no

**8. ¿Cuál sería el presupuesto mensual que podría destinar para pagar este tipo de servicio?**

- 100.000 – 400.000
- 400.001 - 600.000
- 600.001 - 1.000.000

**OBSERVACIONES**

Muchas gracias por su colaboración.

**Página en blanco**

» **Redirection to final page of Online Encuesta**

## **Anexo 2**

Interfaz Visual Propuesta para el Desarrollo



## **NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL**

**USUARIO:**

**CONTRASEÑA:**

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



Mi Estado de Cuenta

Rendición de Cuentas

Zonas Comunes

Proyectos en Curso

Comunicaciones

PQR's

Parqueaderos

**Configuración**

Salir



Mi Estado de Cuenta



Rendición de Cuentas



Zonas Comunes



Proyectos en Curso



Comunicaciones



PQR's



Parqueaderos



Configuración

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



## Mi Estado de Cuenta



Consultar Pagos Pendientes



Histórico de Pagos



Realizar Pago

LA ADMINISTRACIÓN AL ALCANCE DE SU MANO



VOLVER MENU ANTERIOR

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



## Rendición de Cuentas



Estados Financieros  
Año Anterior



Ultimo  
Balance



P & G



Cartera Vencida



CARGAR ARCHIVOS



VOLVER MENU ANTERIOR

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



## Zonas Comunes



LA ADMINISTRACIÓN AL ALCANCE DE SU MANO



VOLVER MENU ANTERIOR

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



## Reserva y Cancelaciones Salón Social



Consultar  
Disponibilidad



Reservar /  
Cancelar



Realizar el Pago

LA ADMINISTRACIÓN AL  
ALCANCE DE SU MANO



VOLVER MENU ANTERIOR

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



## Proyectos en Curso



Jardines



Seguridad



Ascensores

LA ADMINISTRACIÓN AL  
ALCANCE DE SU MANO

CARGAR ARCHIVOS



VOLVER MENU ANTERIOR

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



## **Comunicaciones**



**Bandeja de  
Entrada**



**Cartelera**



**Mensaje a  
la Admon.**



**Entrada a la  
Cartelera**

LA ADMINISTRACIÓN AL  
ALCANCE DE SU MANO



VOLVER MENU ANTERIOR

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



## Peticiones, Quejas y Reclamos



P-Q-R-F

Redactar una  
nueva PQR

ESTADO

Seguimiento  
PQR

DF30

LA ADMINISTRACIÓN AL  
ALCANCE DE SU MANO



VOLVER MENU ANTERIOR

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



## Parqueaderos



Asignación de Parqueadero



Reserva Parqueadero para Visitantes



Parqueaderos Para Renta

LA ADMINISTRACIÓN AL ALCANCE DE SU MANO



VOLVER MENU ANTERIOR

# NOMBRE DEL CONJUNTO RESIDENCIAL



## Configuración



Creación de Usuarios



Configuración Sistema



Creación Bases de Datos



Copias de Respaldo

LA ADMINISTRACIÓN AL ALCANCE DE SU MANO



VOLVER MENU ANTERIOR

**Anexo 3**

Manual de Funciones y Responsabilidades

## Manual de Funciones y Responsabilidades

IDENTIFICACIÓN		
<b>CARGO</b>	<u>GERENTE GENERAL</u>	<b>NATURALEZA :</b> <u>Administrativo</u>
<b>MISIÓN DEL CARGO</b>		
Direccíonar la ejecución de las estrategias y políticas aplicables al tema administrativo, financiero y de Talento Humano definido por la Gerencia General. Realizar todas las actividades que le delegue la Gerencia General velando por el óptimo funcionamiento de la compañía brindando apoyo y acompañamiento a todas las áreas de la empresa.		
<b>COMPETENCIAS</b>		
<b>EDUCACIÓN</b>		
<b>NIVEL ESTUDIOS</b>	<u>Profesional</u>	<b>AREA</b> <u>Administración, Ing. Industrial o carreras afines.</u>
<b>FORMACIÓN :</b> Incluya el nivel requerido: Básico, Avanzado o No Requerido y/o los cursos requeridos con la intensidad horaria para cada uno.		
Word	<u>Avanzado</u>	Excel <u>Avanzado</u> Internet <u>Avanzado</u> DF30 <u>Avanzado</u>
<b>HABILIDADES:</b> Califique las habilidades requeridas para el cargo con la siguiente escala <b>B:</b> Bajo <b>M:</b> Medio <b>A:</b> Alto <b>NR:</b> No Requerido		
Autogesitón e Iniciativa	<b>Alto</b>	Liderazgo <b>Alto</b> Orientación al Cliente <b>Alto</b>
Compromiso	<b>Alto</b>	Comunicación Asertiva <b>Alto</b>
<b>EXPERIENCIA</b>		
<b>TIPO</b>	<b>AREA</b>	<b>TIEMPO</b>
Requerida	En cargos administrativos y de manejo de talento humano	6 Meses
<b>RESPONSABILIDADES</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Representar la empresa ante todos los organismos gubernamentales, entidades públicas y privadas, y dar respuesta y/o trámite oportuno a los requerimientos judiciales o de cumplimiento o similares y a los derechos de petición de los usuarios y otros requerimientos jurídicos en general.</li> <li>2 Establecer la plataforma estratégica de la empresa, políticas de gestión y demás directrices y estándares para la eficaz prestación del servicio ofrecido.</li> <li>3 Dirigir la empresa en torno a los objetivos estratégicos y de calidad establecidos.</li> <li>4 Planear y coordinar todos los procesos estratégicos, misionales y de apoyo de la empresa.</li> </ol>		
<b>FUNCIONES</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Demostrar con su ejemplo, su compromiso, involucrándose activamente en el mejoramiento continuo de servicio ofrecido.</li> <li>2 Establecer la plataforma estratégica de la empresa promoviendo políticas de calidad e innovación en la prestación del servicio</li> <li>3 Asignar el equipo de trabajo idóneo que garantice que el servicio se preste adecuadamente y cumple los requisitos legales y normativos.</li> <li>4 Optimizar los recursos humanos, financieros y materiales por medio de la aplicación de las técnicas administrativas adecuadas a las circunstancias y a las necesidades de la empresa</li> <li>5 Supervisar y efectuar el análisis de los diferentes estados financieros.</li> <li>6 Proponer planes de crecimiento con el fin de obtener los recursos económicos necesarios para cumplir con las metas propuestas.</li> <li>7 Controlar los costos con relación a los valores facturados, principalmente con el objeto de que la empresa alcance la rentabilidad.</li> <li>8 Elaborar nuevos proyectos de mejora y crecimiento de la empresa</li> <li>9 Aprobar los planes de gestión anuales.</li> <li>10 Evaluar y Controlar el desempeño de los procesos iniciales de la empresa.</li> <li>11 Cumplir con la normatividad vigente en materia de propiedad horizontal y TIC requeridos</li> <li>12 Representar en temas legales a la empresa, como contratos, bancos, inversiones, etc.</li> <li>13 Elaborar nuevos proyectos de mejora y crecimiento de la empresa.</li> <li>14 Aprobar el Balance General de fin de ejercicio elaborado por el Contador.</li> <li>15 Manejar la información de manera confiable, veraz y oportuna en relación a los criterios éticos y legales vigentes.</li> </ol>		

## Manual de Funciones y Responsabilidades

IDENTIFICACIÓN		
<b>CARGO</b>	<u>COORDINADOR DE VENTAS</u>	<b>NATURALEZA :</b> <u>Operativo</u>
MISIÓN DEL CARGO		
Promocionar y vender la aplicación logrando las metas establecidas en el presupuesto de ventas de la empresa, manteniendo de forma activa las relaciones con el cliente, logrando una fidelización permanente del mismo.		
COMPETENCIAS		
EDUCACIÓN		
<b>NIVEL ESTUDIOS</b>	<u>Tecnico -T/logo - Est P</u>	<b>AREA</b> <u>Administración, Ing. Industrial o carreras afines.</u>
<b>FORMACIÓN :</b> Incluya el nivel requerido: Básico, Avanzado o No Requerido y/o los cursos requeridos con la intensidad horaria para cada uno.		
Word	<u>Avanzado</u>	Excel <u>Avanzado</u> Internet <u>Avanzado</u> DF30 <u>Avanzado</u>
<b>HABILIDADES:</b> Califique las habilidades requeridas para el cargo con la siguiente escala <b>B:</b> Bajo <b>M:</b> Medio <b>A:</b> Alto <b>NR:</b> No Requerido		
Autogestión e Iniciativa	<b>Alto</b>	Comunicación Asertiva <b>Alto</b> Orientación al Cliente <b>Alto</b>
Compromiso	<b>Alto</b>	Orientación al logro <b>Alto</b> Empredimiento <b>Alto</b>
EXPERIENCIA		
TIPO	AREA	TIEMPO
Deseada	En cargos similares	6 Meses
RESPONSABILIDADES		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Conocer muy bien el servicio ofrecido y retroalimentar a la gerencia con solicitudes nuevas por parte de clientes potenciales.</li> <li>2 Cumplir las expectativas del cliente en cuanto a los productos y servicios brindados por el asesor comercial.</li> <li>3 Proactividad en el mejoramiento continuo de su desempeño.</li> <li>4 Compromiso con los objetivos y metas establecidas por la organización.</li> </ol>		
FUNCIONES		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Conocer de forma extensa la aplicación, sus requerimientos y funcionalidad completa.</li> <li>2 Asesorar de manera real y objetiva a los clientes potenciales y recibir aquellas solicitudes que no cubra la aplicación.</li> <li>3 Administrar coherentemente su agenda de trabajo.</li> <li>4 Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercados.</li> <li>5 Realizar investigaciones constantes acerca del mercado, sus precios, nuevos competidores, etc.</li> <li>6 Ofrecer un excelente servicio post venta.</li> <li>7 Diligenciar y reportar a la gerencia las oportunidades de mejoramiento expresadas por el cliente.</li> <li>8 Cumplir con las metas establecidas para el presupuesto.</li> <li>9 Recibir las solicitudes de soporte por parte de los clientes y tramitarlas con el desarrollador.</li> <li>10 Realizar las inducciones necesarias cuando se concrete un negocio.</li> </ol>		

**DF30 - LA ADMINISTRACIÓN AL ALCANCE DE SU MANO**  
**Manual de Funciones y Responsabilidades**

IDENTIFICACIÓN		
<b>CARGO</b>	<u>CONTADOR</u>	<b>NATURALEZA :</b> <u>Administrativo</u>
<b>MISIÓN DEL CARGO</b>		
Garantizar que la información contable y tributaria manejada por la empresa, cumpla con los principios y normas de contabilidad generalmente aceptados; suministrando así información veraz, útil, confiable y oportuna para toma de decisiones.		
<b>COMPETENCIAS</b>		
<b>EDUCACIÓN</b>		
<b>NIVEL ESTUDIOS</b>	<u>Profesional</u>	<b>AREA</b> <u>Contador Público Titulado</u>
<b>FORMACIÓN :</b> Incluya el nivel requerido: Básico, Avanzado o No Requerido y/o los cursos requeridos con la intensidad horaria para cada uno.		
Word	<u>Básico</u>	Excel <u>Avanzado</u> Internet <u>Avanzado</u> DF30 <u>No Requerido</u>
<b>HABILIDADES:</b> Califique las habilidades requeridas para el cargo con la siguiente escala <b>B:</b> Bajo <b>M:</b> Medio <b>A:</b> Alto <b>NR:</b> No Requerido		
Autogestión e Iniciativa	<b>Alto</b>	Liderazgo <b>Medio</b> Organización <b>Alto</b>
Compromiso	<b>Alto</b>	Pensamiento Analítico <b>Alto</b> Proactividad <b>Alto</b>
<b>EXPERIENCIA</b>		
<b>TIPO</b>	<b>AREA</b>	<b>TIEMPO</b>
Requerida	En cargos administrativos y de manejo de talento humano	6 Meses
<b>RESPONSABILIDADES</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>Llevar la contabilidad de la empresa en debida forma, con el cumplimiento de los principios generales de contabilidad.</li> <li>Preparar y presentar los estados financieros y demás informes requeridos por la gerencia.</li> <li>Mantener al día la contabilidad de la empresa dentro de los parámetros legales requeridos.</li> </ol>		
<b>FUNCIONES</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>Responder porque la información contable de la empresa esté al día y con todos los soportes requeridos.</li> <li>Elaborar y presentar los estados financieros con sus correspondientes notas y con la periodicidad acordada en el contrato.</li> <li>Preparar las declaraciones tributarias nacionales y territoriales, con los respectivos anexos.</li> <li>Cumplir con la entrega de información tributaria cuando sea requerido.</li> <li>Revisar y validar los pagos efectuados a proveedores.</li> <li>Salvaguardar la información financiera de la empresa y no discutir la misma con terceros no autorizados</li> <li>Verificar el cumplimiento en los términos señalados para dar respuesta a los requerimientos tanto internos como externos.</li> <li>En caso de retiro realizar y elaborar un informe de empalme con destino a la gerencia.</li> </ol>		

**DF30 - LA ADMINISTRACIÓN AL ALCANCE DE SU MANO**  
**Manual de Funciones y Responsabilidades**

IDENTIFICACIÓN		
<b>CARGO</b>	<u>DESARROLLADOR</u>	<b>NATURALEZA :</b> <u>Operativo</u>
<b>MISIÓN DEL CARGO</b>		
Desarrollar una aplicación de acuerdo a las características establecidas y prestar servicio de mantenimiento y actualización de la misma de acuerdo a las solicitudes realizadas por la empresa.		
<b>COMPETENCIAS</b>		
<b>EDUCACIÓN</b>		
<b>NIVEL ESTUDIOS</b>	<u>Técnico -T/logo - Es</u>	<b>AREA</b> <u>En desarrollo de aplicaciones para diferentes dispositivos</u>
<b>FORMACIÓN :</b> Incluya el nivel requerido: Básico, Avanzado o No Requerido y/o los cursos requeridos con la intensidad horaria para cada uno.		
Word	<u>No Requerido</u>	Excel <u>No Requerido</u> Internet <u>Avanzado</u> Lenguajes <u>Avanzado</u>
<b>HABILIDADES:</b> Califique las habilidades requeridas para el cargo con la siguiente escala <b>B:</b> Bajo <b>M:</b> Medio <b>A:</b> Alto <b>NR:</b> No Requerido		
Autogestión e Iniciativa	<b>Alto</b>	Confidencialidad <b>Alto</b> Organización <b>Alto</b>
Compromiso	<b>Alto</b>	Pensamiento Analítico <b>Alto</b> Proactividad <b>Alto</b>
<b>EXPERIENCIA</b>		
<b>TIPO</b>	<b>AREA</b>	<b>TIEMPO</b>
Requerida	Y comprobada en desarrollo de aplicaciones para dispositivos	1 Año
<b>RESPONSABILIDADES</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>Hacer el desarrollo de la aplicación de acuerdo a los requerimientos establecidos.</li> <li>Realizar las correcciones que sean requeridas por errores u omisiones.</li> <li>Realizar las actualizaciones por ley requeridas.</li> </ol>		
<b>FUNCIONES</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>Diseñar y programar la aplicación de acuerdo a los requisitos establecidos por la empresa.</li> <li>Dar soporte permanente en caso de fallos de la misma.</li> <li>Brindar el soporte necesario para la resolución de problemas que se presenten en el manejo de la misma</li> <li>Realizar inducción a las personas que requieran el conocimiento para la comercialización de la misma.</li> <li>Realizar los cambios y/o actualizaciones a que haya lugar por normativa</li> <li>Realizar los cambios necesarios por actualización o mejora de la aplicación.</li> <li>Guardar estricta confidencialidad del modelos y diseño de la aplicación.</li> </ol>		