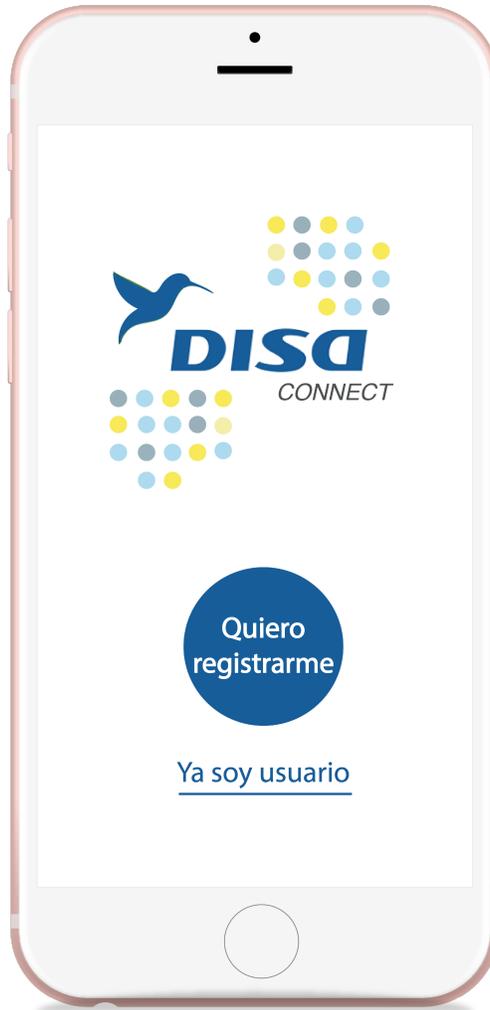


**Innovación y tecnología:
La APP, un nuevo modelo de negocio para Disa
(Distribuidor Industrial S.A.)**

**“Innovation and Technology:
The APP, a New Business Model for Disa
(Industrial Distributor S.A.)”**



Autor: García Rodríguez, Adrián
Tutor: Ramos Arteaga, José Antonio

UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Grado en Contabilidad y Finanzas
Curso Académico 2016/2017

Me gustaría agradecer a varias personas este proyecto que he culminado como mi TFG.

En primer lugar, a la profesora Carmen Inés Ruiz de la Rosa, que mediante la Fundación de la Universidad de La Laguna me ha ayudado a presentar la propuesta y ponerme en contacto con DISA. También agradecer muchísimo a mi tutor de TFG, José Antonio Ramos Arteaga, por su apoyo, ayuda y tiempo.

Agradecer enormemente a Aroa Hernandez Medina, Licenciada en Comunicación y RRPP por la Universidad de Valladolid, que me ha ayudado a desarrollar la idea y a diseñar la App y que sin sus conocimientos y experiencia en el campo del marketing y la publicidad no hubiera podido presentar la App y por el apoyo durante estos cuatro años. Por otro lado, a mi gran amigo e ingeniero en Telecomunicaciones por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Noe Gonzalez, que con sus conocimientos y experiencia adquiridos en la empresa de desarrollo donde se encuentra trabajando, he podido explicar la parte técnica y dar datos precisos para la implantación de DISA CONNECT.

Por ultimo, a los que han hecho posible que me encuentre hoy aquí: mis tíos María Isabel Romero Espeja, Manolo García Fernández y Ana Rosa García Fernández, ya que ellos fueron los impulsores a que luchara por llegar a la universidad y sin su ayuda nunca hubiera sido posible estudiar durante cuatro años; por haberme cuidado como un hijo y sentir que está lucha también era parte de ellos y haberme enseñado a que el sacrificio y la constancia siempre tienen su recompensa.

Enormemente agradecido a todos.

ÍNDICE

RESUMEN	4
1. INTRODUCCIÓN	5
2. PLANIFICACIÓN.....	6
2.1. Resumen de la idea	7
2.2. EquipoPromotor.....	8
2.3. Producto-Servicio	9
2.4. Análisis del Macroentorno	9
2.5. Análisis de la clientela	10
2.6. Análisis de la competencia	11
2.7. Proveedores	11
2.8. Plan de Marketing - Canales de distribución	13
2.9. Plan de Marketing - Comunicación Comercial	14
2.10. Área Legal	15
2.11. DAFO	16
3. ESQUEMA APP.....	17
3.1. Descarga y registro.....	17
3.2. Datos personales y Política de privacidad.....	18
3.3. Datos bancarios y si eres usuario existente.....	19
3.4. Bienvenida a la App y página principal.....	20
3.5. Repostage.....	21
3.6. Monedero.....	22
3.4. Butano y autolavado.....	23
3.5. Programa de puntos.....	23
4. RENTABILIDAD DE DISA CONNECT.....	25
5. COSTE DE DISA CONNET.....	25
6. Presentación del proyecto a DISA S.A. y conclusión.....	26
7. Webgrafía.....	27

RESUMEN

El objetivo principal de este Trabajo de Fin Grado, es la creación de una App para la empresa DISA S.A. donde sus clientes pueden hacer el pago de todos sus productos con solo el uso de su smartphone. A lo largo del proyecto, se vera reflejado la necesidad de las Apps hoy en día y como DISA S.A. debe optar claramente por este tipo de pagos para sus estaciones, principalmente para una mayor rentabilidad y la innovación en su negocio, ya que sus principales competidores españoles cuenta con una App de pago.

ABSTRACT

The main objective of this End-Degree Work is the creation of an App for the company DISA S.A. Where your customers can make the payment of all their products through with just the use of your smartphone. Throughout the project, will be reflected the need the Apps today in day and as DISA S.A. must clearly opt for this type of payments for your stations, mainly for greater profitability and innovation in your business, as its main Spanish competitors have a payment App.

1. Introducción

Las primeras APPs nacieron en los años 90s, en aquel entonces eran la agenda, juegos, editores, etc. cumplían funciones básicas. La evolución fue rápida gracias a las innovaciones en tecnología WAP y la transmisión de datos (EDGE). Tras el lanzamiento del dispositivo móvil iPhone, por parte de Apple en 2007, el mundo de la tecnología da un salto gigante. Con ello comienza el desarrollo de APPs comerciales en masa.

El crecimiento de la venta de smartphones y la creación de APPs es muy elevado desde el momento de su creación hasta la actualidad como indican las siguientes tablas:

Posición 2015	País	% en 2013	% en 2015
1	Corea del sur	73	88
2	Australia	65	77
3	Israel	57	74
4	EEUU	56	72
5	España	55	71
6	Reino Unido	62	68
13	China	47	58
19	Rusia	36	45
21	Brasil	26	41
35	India	13	17
39	Uganda		4

Datos obtenidos del curso sobre APPs de google Activate: Porcentaje de población con un Smartphone en mayo de 2015 [Poushter, 2016] y 2103 [Google, 2013]



Datos obtenidos del curso sobre apps de google Activate. Crecimientos APPs 2009-2016.

Según estadísticas de Google, en la actualidad, el 89% de nuestro tiempo en el smartphone es usando apps, de los cuales 37:06 horas al mes de media es dedicadas a ellas. En 2015 el tiempo usando en apps fue un el 21% más que en 2014 y también hay que tener en cuenta que el 52% del tiempo que dedicamos a medios digitales es ya con apps. En la actualidad se espera un crecimiento anual del 29,9 % y se estima que los usuarios aumentaran en 4 millones anuales. Por todo esto, es una necesidad que DISA siendo la cuarta operadora de combustible de España y teniendo un volumen de clientes tan elevado, tenga una APP de pago, para que sigan en la vanguardia de la innovación y el emprendimiento tecnológico, estando así al día de las nuevas tecnologías. Y ofreciendo a sus clientes la facilidad y el ahorro en el tiempo a la hora de utilizar sus servicios (demostrado el compromiso que tiene con ellos y aumentado así el valor de la marca).

2. Planificación

2.1. Resumen de la idea

Creación de una APP sencilla, rápida, de fácil uso y que dé respuesta a las nuevas necesidades de los clientes de DISA.

Los clientes quieren repostar sin esperas, sin tener que bajarse de sus vehículos, reservar sus productos y que se los lleven a casa de una manera cómoda y rápida, pudiendo aprovechar su tiempo en aquellas cosas que consideren más importantes o necesarias para ellos.

Por todo esto, nuestra APP permitirá pagar anticipadamente el combustible de sus vehículos, reservar y pagar su butano y además especificar cuando quieren que se lo lleven a casa, acumular y canjear puntos regalo, localizar la gasolinera DISA más cercana a su ubicación y ver qué productos o servicios tienen descuento u oferta.

Podrán ver sus gastos, facturas y tener un monedero con el cual comprar sus bonos o productos.

Con el fin de que los clientes se descarguen la aplicación, utilizaremos incentivos como descuentos en el repostaje a través de nuestra APP.

La APP DISA Connect conseguirá dar a DISA la imagen de una compañía que se adapta a las necesidades y al cambio digital existente en las empresas. Además será totalmente gratuita para los usuarios.

2.2. Equipo Promotor

El equipo promotor está compuesto por un único componente, Adrián García, alumno de la Universidad de La Laguna, en la actualidad me encuentro cursando 4º curso del Grado de Contabilidad y Finanzas. En el primer cuatrimestre de este año he cursado la asignatura de marketing donde he tenido que realizar un Plan de Marketing, del cual he creado la APP de pago de DISA. De ahí he trasladado mi idea a la Fundación de la universidad para que me ayudaran a madurar el proyecto y poder presentarles la propuesta. Lo que me ha motivado a crear este proyecto es por una parte el interés que tengo por la innovación y es que me apasiona lo que estudio y tengo muchas ganas de empezar a dedicarme laboralmente a ello, por eso creo que esta frase me define perfectamente: “Elige un trabajo que te guste y no tendrás que trabajar ni un día más de tu vida” (Confucio); y por otra, es que creo que una empresa de estas dimensiones debe estar al día en cuanto a tecnología y como mínimo estar en igual de condiciones que sus competidores, ya que el presente y el futuro es el de prestar servicios y ofrecer productos mediante las APPs.

2.3. Producto-Servicio

Aplicación móvil (APP): DISA Connect.

La aplicación contará con distintos productos y servicios:

1° Pago de combustible, mediante el cual se podrá elegir el surtidor en el que nos encontramos , elegir el tipo de combustible y la cantidad deseada a pagar.

2° Pago de butano, introduciendo el código de vivienda se genera una orden para que nos lleven a domicilio la bombona.

3° Pago de autolavado, eligiendo la estación deseada y realizando el pago se nos generara el código a utilizar en la maquina de lavado.

4° Canjeo de puntos, donde podremos ver los puntos acumulados, el catálogo del mismo y canjearlos, pudiendo recibirlos en casa o en alguna de las estaciones.

5° Emisión de facturas, se nos enviará al correo electrónico indicado las facturas de todos los productos comprados en la APP.

2.4. Análisis del Macroentorno

En 2015 la demanda de productos petrolíferos aumentó un 2,6% respecto al año 2014, gracias a la recuperación en la actividad económica e industrial, a pesar de este aumento seguimos por debajo del consumo medio previo a la crisis. Los combustibles, en concreto, aceleraron su recuperación en un 3,5% gracias al descenso generalizado de las cotizaciones internacionales del barril de petróleo debido a los conflictos y a la inestabilidad internacional.

Las importaciones también han aumentado en un 9,4% en Canarias con respecto al año 2014, siendo nuestro suministrador principal Nigeria que representa el 15,6% del total de las importaciones.

En España más del 50% de la energía final que consumimos es producida por productos petrolíferos. Consumimos una media de 1,19 *tep/h* (tonelada equivalente de petróleo por habitante) según el informe de i-cores (Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos).

A lo largo del mes de octubre de 2016 el precio del barril del petróleo ha estado rondando entre 49-51\$, es decir, alrededor de los 45€, según dice el diario CincoDías. Pero desde el comienzo de noviembre ha estado bajando su precio. Muy diferente a lo que podemos ver en las mismas fechas en el año 2014, cuando el precio por barril era aproximadamente un 40% mayor.

En Canarias la demanda de energía se satisface de tres fuentes: la eléctrica (entorno al 20%) esta a su vez se produce en un 94% por derivados del petróleo, la solar (menos de un 1%) y la proveniente de productos petrolíferos (alrededor de un 80%), durante el 2015, se consumieron 1.996 miles de toneladas.

Entre los usos finales de los combustibles, el transporte terrestre es el de mayor consumo. A este sector se destina la mayor parte de las gasolinas y buena parte de los gasóleos. El resto de combustibles se distribuye entre los distintos sectores de consumo que forman parte del mercado interior.

En Canarias existen alrededor de rótulos de Estaciones de Servicios operando a día de hoy. En 2004 DISA compra las Estaciones de Servicio SHELL logrando situarse como el cuarto operador en España, por detrás de REPSOL, CEPSA y BP, con el 5% de la cuota de mercado de venta minorista de hidrocarburos.

2.5. Análisis de la clientela

Muchos de los clientes que frecuentan nuestras estaciones de servicios podrían estar preocupados por usar el móvil durante el repostaje, ya que con ello estarían quebrantando el artículo 115 del Reglamento General de Circulación pudiendo ser amonestados con multas de 90€.

Lo que preocupa a los clientes es que pudiera producirse una explosión por el uso del teléfono móvil. Diversos expertos se han pronunciado sobre esto coincidiendo todos ellos en que es muy improbable que la frecuencia que emite el móvil pueda desembocar en un acontecimiento de estas características, a no ser que tuvieran una batería defectuosa, como pasaba con un famoso modelo de móvil, y explotarán. En relación a este hecho, desde la entrada en vigor en 2004 del citado artículo no se ha puesto ninguna multa por usar el móvil en ninguna estación de servicio en España. La verdad es, que, a día de hoy, la DGT no se ha pronunciado sobre la aparición de esta nueva app y cuál es su opinión acerca de estos nuevos métodos de pago. También se pronunció sobre este tema el director de marketing de CEPSA recordando que para usar la app de forma segura se recomienda:

Llegar a la Estación de Servicio.

Parar el motor.

Conectarse con el móvil a la app, seleccionar el surtidor, la cantidad y pagar.

Y por último repostar. (Dejar el móvil en el vehículo en el caso de que el cliente tuviera el mismo que servirse el combustible.)

Por otra parte, la reacción de los clientes ante las apariciones de estas aplicaciones está siendo muy diversa: a muchos clientes les parece una buena idea porque no tienen que dejar su vehículo y otros muestran su descontento por las siguientes razones:

Imposibilidad de vincular varias tarjetas que te ofrecen diferentes promociones perdiendo ventajas con cada repostaje.

No poder gastar todo el saldo porque la app no permite la introducción de decimales.

No poder usarla en todas las estaciones de servicio por falta de cobertura o porque el personal de la estación de servicio no sabe resolver las dudas sobre la app.

Estos reparos se reflejan en diversos foros como: forocoches o en las opiniones que se dan sobre la aplicación en la Play Store de google.

2.6. Análisis de la competencia

En la actualidad, dos de las cuatro compañías más importantes del sector: REPSOL y CEPSA, disponen de una aplicación para móvil que permite pagar las compras de combustibles a través del mismo. Es una realidad que las nuevas tecnologías ganan terreno a pasos agigantados y la competencia ya ha descubierto cómo sacarle partido.

Empresas como CEPSA esperan una penetración en el mercado de un 5% gracias a la nueva app, según la entrevista concedida por el Director de marketing de CEPSA al periódico “Cinco Días”.

2.7. Proveedores

Para proveer los servicios necesarios contaremos con los siguientes equipos:

- Equipo Informático ó desarrollador Web: Se encargará de la creación de la APP y de todo lo que se necesita para ponerla en funcionamiento.
- Equipo de testers: Es el equipo encargado de probar la APP.
- Equipo de Redes: Será necesario para el montaje de todas las comunicaciones.
- Equipo de diseño gráfico: Será el encargado de darle forma a la aplicación y de diseñarla.
- Equipo de Marketing: será el encargado de crear la estrategia para comunicar de la mejor manera posible y al mayor número de personas sobre la creación de la app y su funcionamiento.

2.8. Plan de Marketing - Canales de distribución

OBJETIVOS

Tras el análisis anterior, en este Plan de Marketing podemos marcar varios objetivos para DISA Connect:

Implantación de DISA Connect, para verificar su aceptación. En este sentido, se lanzará primero en gasolineras DISA de Tenerife.

Conseguir que, como mínimo, un 1% de los clientes paguen a través de la app, es decir, incrementar la venta de combustible en litros mínimo y de los artículos disponibles en la tienda a través de la aplicación. También conseguir que las valoraciones de nuestros clientes en Google Play se encuentren, de media, por encima de 3 estrellas.

Captar al 20% de los clientes ya fidelizados con DISA que utilizan la tarjeta Tu Club DISA se adhieran a la aplicación y la utilicen como método de pago.

Uno de los grandes beneficios que se pretende que perciban los clientes que utilicen este método de pago es que tardarán, de media, menos tiempo en realizar el repostaje y pagar.

Debemos tener en cuenta que nos puede surgir algún problema con la aplicación, como puede ser que se sature por la entrada masiva de usuarios a la vez. Una alternativa para solventarlo sería implantar códigos QR para efectuar el pago del cliente, que se explicará más adelante en el Programa de Acciones.

Por otro lado, especificamos que la aplicación se lanzará en diferentes estaciones de la isla de Tenerife, estando disponible tanto en español como en inglés. Y creándola tanto para sistema operativo Android como iOS.

ESTRATEGIAS

Tras localizar las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas y teniendo en cuenta nuestro objetivo de empresa, será necesario llevarlo a cabo para seguir siendo líderes en Canarias. Por ello, nuestra estrategia es crear una APP sencilla, rápida, de fácil uso y que dé respuesta a las nuevas necesidades de nuestros clientes.

Hemos decidido localizar nuestra APP en diferentes estaciones de canarias. Y así utilizarlo como referencia en cuanto a la utilización de la APP y como progresivamente en todas nuestras estaciones.

Nuestros clientes quieren repostar sin esperas, sin tener que bajarse del coche, reservar sus productos y que se los lleven a casa sin tener que moverse del sofá y pudiendo aprovechar su tiempo en aquellas cosas que consideren más importantes o necesarias para ellos. Por todo esto, nuestra APP permitirá pagar anticipadamente el combustible de su vehículo, reservar y pagar su butano y además especificar cuando quieres que te lo lleven a casa, acumular y canjear puntos regalo, localizar la gasolinera DISA más cercana a su localización y ver qué productos o servicios tienen descuento u oferta en cada gasolinera.

Nos gustaría que todos nuestros clientes con tarjeta DISA se fidelizaran a la aplicación por lo que los incentivaremos mediante un descuento en el repostaje de gasolina durante el primer año, si empiezan a utilizar la aplicación y vinculan su tarjeta de puntos a esta,

aumentando así nuestras ventas mediante ella. Por otro lado, también queremos que los clientes potenciales se fidelicen a nuestra marca y utilicen la aplicación.

Con todo esto conseguiremos facilitar un poco más la vida a nuestros clientes. Además, la APP DISA-Connect nos permitirá tener una base de datos de nuestros clientes al registrarse como usuarios en ella. Lo que nos permitirá en un futuro realizar otro tipo de campañas publicitarias como Email Marketing. Aunque utilizaremos esta misma plataforma (la APP) para realizar campañas promocionales.

Marketing Mix:

Producto: APP DISA- Connect

Precio: La APP será totalmente gratuita para nuestros clientes.

Distribución: Online.

Promoción: Crearemos una campaña publicitaria global. Spot publicitario para Tv, campaña de publicidad en Facebook, Instagram y Twitter y también colocaremos muppies en el punto de venta, es decir, en las gasolineras DISA. Además, nuestro personal informará a los clientes de la existencia de nuestra APP.

2.9. Plan de Marketing - Comunicación Comercial

Promoción/Publicity

Presentación de la APP en la universidad con rueda de prensa. Se convocarían a los medios y se enviarían notas de prensa con la noticia del apoyo de DISA a los universitarios y a sus ideas de innovación.

Otras ideas de promoción:

Creación de una campaña publicitaria global: Spot publicitario para Tv, campaña de publicidad en Facebook, Instagram y Twitter y también colocaremos *muppies* en el punto de venta, en las gasolineras DISA.

Además, la APP DISA-Connect permitirá tener una base de datos de nuestros clientes al registrarse como usuarios en ella. Lo que permitirá realizar otro tipo de campañas publicitarias en esta misma plataforma.

Planificación temporal:

ACCIÓN/MES	ENERO	FEB.	MAR.	ABR.	MAY	JUNIO	JUL	AGOST O	SEPT	OCT	NOV	DIC.
ACCIÓN 1 crear App												
ACCIÓN 2 Página web informativa												
ACCIÓN 3 Vincular APP con Tarjeta												
ACCIÓN 4 Formación personal												
ACCIÓN 5 Promocionar DISA CONNECT en estaciones												
ACCIÓN 6 Promocionar en TV												
ACCIÓN 7 Publicidad en Redes Sociales												
ACCIÓN 8 Día promoción DISA CONNECT												
ACCIÓN 9 Informar por emails a clientes												
ACCIÓN 10 Concursos												

2.10. Área Legal

La aplicación cumple con la normativa de seguridad ATEX y el artículo 115 del Reglamento de Circulación:

1. Aun cuando el conductor no abandone su puesto, deberá parar el motor siempre que el vehículo se encuentre detenido en el interior de un túnel o en lugar cerrado y durante la carga de combustible (artículo 46 del texto articulado).

2. Todo conductor que se vea obligado a permanecer con su vehículo detenido en el interior de un túnel u otro lugar cerrado, por un período de tiempo superior a dos minutos, deberá interrumpir el funcionamiento del motor hasta que pueda proseguir la marcha, conservando encendido el alumbrado de posición.

3. Para cargar combustible en el depósito de un vehículo, éste debe hallarse con el motor parado.

Los propietarios de aparatos distribuidores de combustibles o empleados de estos últimos no podrán facilitar los combustibles para su carga si no está parado el motor y apagadas las luces de los vehículos, los sistemas eléctricos como la radio y los dispositivos emisores de radiación electromagnética como los teléfonos móviles.

4. En ausencia de los propietarios de aparatos distribuidores de combustibles o empleados de estos últimos, el conductor del vehículo o, en su caso, la persona que vaya a cargar el combustible en el vehículo deberá cumplir los mismos requisitos establecidos en el apartado anterior.

Permitiendo esta ley su uso antes del repostaje (no de forma simultánea) y dentro del coche.

2.11. DAFO

Gracias al análisis de situación que hemos hecho, podemos ver con más claridad las fortalezas y debilidades del servicio que se ofrecería con la aplicación DISA-Connect.

La empresa debe adaptarse a los cambios que sufre su entorno, así como a las necesidades de sus clientes. Este servicio puede llegar a ser una herramienta muy útil tanto para la empresa como para los usuarios de ella. Para estos últimos puede suponer un ahorro considerable de tiempo.

Por otra parte, un posible contratiempo podría llegar a ser la normativa que impide o limita el uso de móviles en las estaciones de servicios. Esto podría llegar a ser un problema para el uso de la aplicación, pues sería inservible. Pero cabe señalar, como dijimos anteriormente, todavía no se ha producido ningún tipo de multa o sanción en aquellas estaciones de servicios donde se ha implantado este sistema, ni se ha pronunciado ninguna institución.

A continuación, hemos realizado un cuadro exponiendo las conclusiones de nuestro análisis de una forma más sencilla y completa:

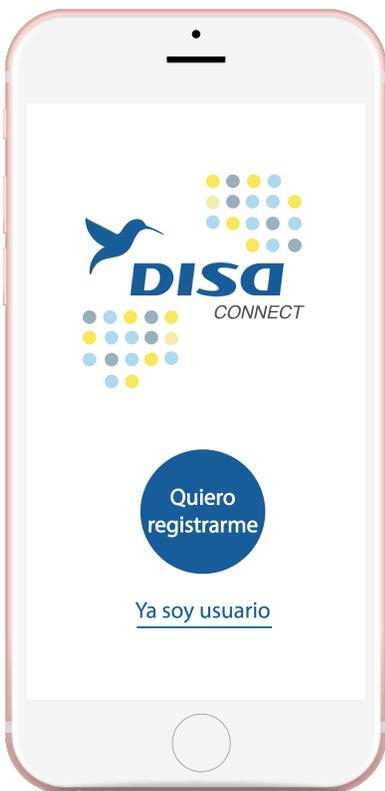
<u>Debilidades</u>	<u>Amenazas</u>
<ul style="list-style-type: none">- Realizar mejoras en nuestras estaciones.- Formación del personal	<ul style="list-style-type: none">- Nuestros competidores podrían implantar la misma aplicación en sus estaciones.
<u>Fortalezas</u>	<u>Oportunidades</u>
<ul style="list-style-type: none">- Se apuesta por la innovación.- El Grupo DISA es la única compañía privada de Canarias que ha recibido el sello de entidad adherida a la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016 del Ministerio.- DISA es líder en canarias por número de estaciones de servicio.- Fundación DISA.	<ul style="list-style-type: none">- Al contar con estaciones de servicios en todas las islas se puede ir implantando la aplicación de forma progresiva para ver su funcionamiento.<ul style="list-style-type: none">- Minización de costes- Ahorro de tiempo en el repostaje- Creamos una base de datos para obtener mayor información de nuestros clientes.- Las promociones son compatibles con nuestra APP.

3. Esquema App:

A continuación se presentará el desarrollo de la APP: cómo es su diseño, funcionamiento y las diferentes funciones de las que dispondrá:



→ Primero descargaremos la APP



→ Entramos en la App y clicamos en "Quiero registrarme".
En caso de ya ser usuario lo haríamos en "Ya soy usuario"

Personaliza tu espacio
Pon aquí tu foto

Nombre _____

Apellidos _____

DNI _____

Correo electrónico _____

Repite tu correo electrónico _____

Contraseña _____

Repite tu contraseña _____

Podremos personalizar con una foto nuestro perfil y seguidamente rellenar los datos personales vinculando así al cliente y consiguiendo una Big Data de todos nuestros usuarios.

Hola Adrián García!
Bienvenido a
DISA CONNECT

Para continuar con tu registro, necesitamos que nos facilites tu datos bancarios.

1. Acepta nuestra política de privacidad

La información sobre ficheros inscritos en el Registro General de Protección de Datos se publica de acuerdo con lo previsto en el artículo 14 de la Ley Orgánica 15/1999, del 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD).

La reproducción total o parcial, incluso el volcado del contenido del Registro a cualquier soporte, requiere la expresa autorización de la AEPD.

Los datos de carácter personal incluidos en el Registro no podrán ser objeto de tratamiento ni usarse para finalidades distintas a la de esta publicación.

Sede Electrónica

De acuerdo con lo establecido por el artículo 7 del Real Decreto 1671/2009, de 6 de noviembre, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos, la AEPD se responsabiliza de la integridad, veracidad y actualización de la información y los servicios a los que pueda accederse a través de su Sede Electrónica (<https://sedeagadgob.es/>).

Portal de transparencia

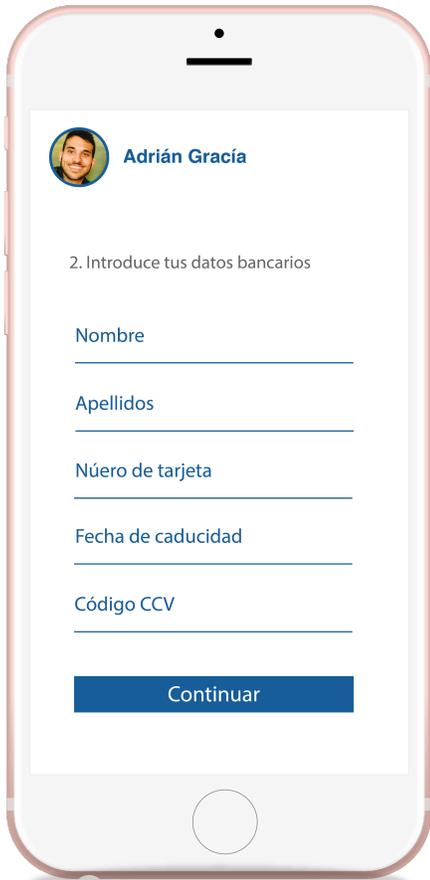
A través de la información publicada en el portal de transparencia, la AEPD atiende de forma periódica y actualizada al principio de publicidad activa establecido por la Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, con los mecanismos adecuados para facilitar la accesibilidad, la interoperabilidad, la calidad y la reutilización de la información, así como su identificación y localización.

Ley aplicable

La ley aplicable en caso de disputa o conflicto de interpretación de los términos que conforman este aviso legal, así como cualquier cuestión relacionada con los servicios del presente portal, será la ley española.

Aceptar y continuar

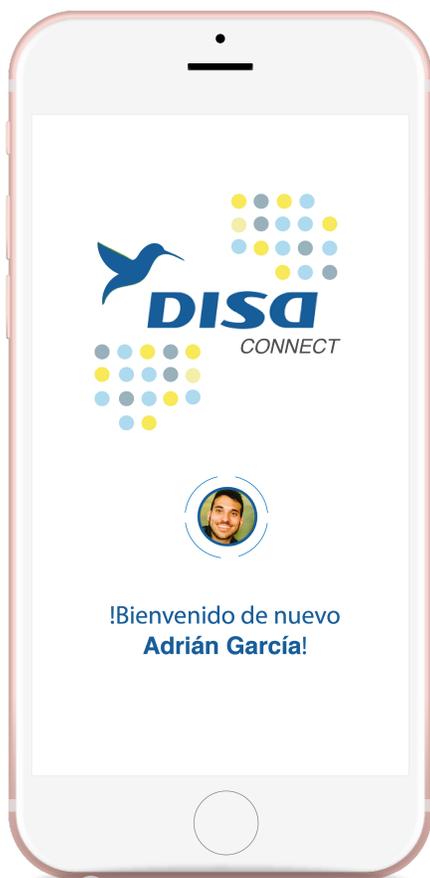
Aceptaremos las políticas de privacidad



Introduciremos los datos de la tarjeta con la que efectuaremos el recargo en la App



En caso de ya ser usuario de Dias Connect, solo introduciremos el usuario y contraseña



Antes de entrar nos dará la bienvenida creando así un vínculo con el cliente.



Una vez dentro, veremos la pantalla principal, donde encontraremos:

- Nuestro nombre y foto (personalizando así la App)
- Nos indicara el saldo total y los puntos acumulados
- Los Productos que nos ofrece:

- 1º Repostage
- 2º Monedero
- 3º Puntos
- 4º Autolavado
- 5º Butano

Repostaje de combustible

Existen dos tipos de pago de combustible



Autoservicio: Tras localizarnos vía satélite, indicamos el surtidor en el que nos encontramos, seguidamente elegimos el surtidor y por ultimo la cantidad deseada. Y ya dispondremos del surtidor para auto



Pago rápido: Si no deseamos bajarnos de vehículo, el empleado de la estación nos realizara el servicio cobrándonos mediante nuestro código QR. Y así no tendremos que bajarnos del vehículo.

Monedero



En el monedero podremos ver también el saldo actual de la App del que dispondremos para hacer pagos. En caso de aumentar el saldo introduciremos la cantidad y pulsaremos “Aceptar”.



Le daremos seguridad al cliente introduciendo un segunda pantalla indicando de que si esta seguro de realizar el pago, y al darle a aceptar se nos añadirá dicho saldo.

Nota: La tarjeta del cliente no realiza pago dentro de la App, su función únicamente es la de aumentar el saldo dentro de ella

Butano



En cuanto al butano, introduciremos el código de la vivienda, en caso de no disponer de él lo solicitaremos y nos llegara una notificación con el mismo. Una vez hecho esto elegiremos el día y la franja horaria que deseamos que nos lleven la bombona a casa.

Autolavado



En cuanto al autolavado, indicaremos que tipo de lavado deseamos y efectuaremos el pago. Una vez realizado el mismo nos aparecerá el código para usar en las maquina de lavado de las estaciones DISA. También tendremos la opción de ver que estación esta mas cercana a nosotros y habrá una nota informativa que indicara que el lavado durara 48 horas.

Programa de puntos



Aquí podremos observar el total de puntos acumulados y el catalogo de productos. Dándonos la opción de elegir el productos deseado y canjearlo en caso de tener los puntos necesarios para dicho producto.

Nos dará la opción de elegir la estación donde queremos recibirlo y le llega una notificación al cliente de que puede pasar a recogerlo.

4. Rentabilidad de Disa Connect

El coste de crear una estación de servicio de media es el millón de euros, variando este coste en función del valor del suelo. Dichas estaciones gastan de media anual 3 millones de litros de combustible, y si tenemos en cuenta que se suele abastecerse semanalmente, la cantidad será de 62500 litros/semana.

Si tomamos como referencia un crecimiento del 5% como aseguran los datos publicados por el Director de marketing de CEPSA. En el caso de DISA S.A. que cuenta con 119 estaciones, el incremento de implantar la APP será equivalente a lo que se muestra continuación:

media de litros anuales en estaciones de servicio = 3 millones
semanales = 62500 litros

Estaciones con nombre DISA = 119
incremento 5% por la App = 371875 litros semanales

Aumento con el incremento del 5% = Implantación 6 estaciones

5. Coste de Disa Connect

La creación de la App se estiman en 50000€, esta cantidad se verá incrementada dependiendo del tipo de servidores con los que cuente las estaciones, al igual que la Red que tenga instalada DISA en todas ellas. También se verá incrementada por el diseño de la App y las prestaciones con las que cuente la misma.

A parte de la App, también habrá una inversión de lectores QR que rondan entre los 100€ y 300€ teniendo en cuenta las 119 estaciones y poniendo de media 200€ la inversión ascenderá a 23800€. Al igual que la inversión que requerirá la publicidad y las promociones para dar a conocer DISA Connect, que dependerá del presupuesto que quiera destinar DISA S.A..

6. Presentación del proyecto a DISA S.A. y conclusión.

Mi experiencia en la presentación de la App a sido muy satisfactoria tanto personalmente como en mi futuro profesional.

He presentado el proyecto a la Técnico responsable de las Áreas de Ciencia, Educación y Medioambiente Sara Mateos Artilles y a Jaime Pérez Badía Analista de Diversificación. En primer lugar les he presentado el proyecto mediante la herramienta Prezi (enlace presentación: http://prezi.com/zjllloajbwkn8/?utm_campaign=share&utm_medium=copy). Con ella les he podido explicar cual era el proyecto y la gran necesidad que tiene DISA de una App de pago para sus clientes, al igual que he plasmado el diseño de la misma y la rentabilidad que le supondría a una empresa de tal envergadura un proyecto como esté. Una vez terminado me han preguntado que esperaba del mismo, les comenté que para mí llegar hasta allí y lograr presentarlo ya era una gran satisfacción personal, pero además he tenido una satisfacción doble cuando me han transmitido que era un buen proyecto y que he estado muy acertado tanto en números como en el desarrollo de la App (diseño, productos ofertados, etc.).

Después de felicitarme, me comentaron que ya se encontraban trabajando en un proyecto como este, aunque era de esperar, debido a que sus dos grande competidores nacionales REPSOL (Mayo 2015) y CEPSA (Agosto 2016) ya dispusieran de una App de pago. Tras concluir la reunión les he repartido unos dossier con toda la información del proyecto por si tuvieran alguna duda.

Como conclusión, la creación de una App es necesaria para DISA S.A. ya que este tipo de pago es el presente y el futuro del comercio. En ellas se encuentran el desarrollo y la innovación de los negocios, demostrándolo tanto el aumento de usuarios como las empresas que ya se encuentran trabajando e instalando en su plan de negocio una App. Con ella DISA S.A. podrá maximizar sus beneficios y estar en la vanguardia de lo digital, al igual que es necesario debido a que sus grandes competidores españoles ya cuentan con una App de pago para sus estaciones y las cuales están obteniendo grandes resultados. En lo personal, me ha sido muy gratificante crear y desarrollar algo necesario para una gran empresa como DISA S.A., llegando a presentarles la propuesta y ver como funcionan este tipo de reuniones y presentaciones en una multinacional.

Webgrafía

Curso Activate de Google: “Desarrollo de App”. Consultado en <https://cursos.formacionactivate.es/apps-moviles/curso>. Consultado el día 5 de febrero de 2017

Disa Corporación petrolífera S.A.: “Historia Disa S.A. Consultado en <https://www.disagrupo.es/conoce/historia.aspx#/step-1>. Consultado el día 5 de febrero de 2017

Grupo Disa S.A (Wikipedia).: Consultado en [https://es.wikipedia.org/wiki/DISA_\(empresa\)](https://es.wikipedia.org/wiki/DISA_(empresa)). Consultado el día 5 de febrero de 2017

Repsol: “Lanzamiento App”. Consultado en https://www.repsol.com/es_es/corporacion/prensa/notas-de-prensa/ultimas-notas/07072016-repsol-lanza-aplicacion-movil-pagar-repostaje-estaciones-servicio.aspx. Consultado el día 20 de febrero de 2017

Cepsa: “Lanzamiento de App”. http://www.cepsa.com/cepsa/Quienes_somos/Centro_de_Prensa_/Notas_de_Prensa/Cepsa_lanza_Cepsa_Pay_una_app_para_repostar_desde_el_movil. Consultado el día 20 de febrero de 2017

Wordpress: “Evolución de Apps”. Consultado en https://upsasoyyo.wordpress.com/2013/09/17/aplicaciones-moviles-la-evolucion/Bibliografía_bloque_2:. Consultado el día 3 de marzo de 2017

ABC: “El número de gasolineras alcanza un récord en España”. Consultado en http://www.abc.es/economia/abci-numero-gasolineras-alcanza-record-espana-201606022056_noticia.html. Consultado el día 3 de marzo de 2017

ABC: “Disa compra Shell España”. Consultado en http://www.abc.es/hemeroteca/historico-08-09-2004/abc/Ultima/disa-compra-las-gasolineras-de-shell-y-se-convierte-en-el-cuarto-operador-de-espa%C3%B1a_9623521987695.html. Consultado el día 10 de marzo de 2017

AOP (Asociación española de operadores de productos petrolíferos): “Datos del comercio de combustible”. Consultado en <http://www.aop.es/>. Consultado el día 10 de marzo de 2017

Disa: “Número de estaciones Disa” Consultado en <https://www.disagrupo.es/estaciones/canarias/red-disa>. Consultado el día 16 de marzo de 2017

CincoDías: “Precio del petróleo”. Consultado en http://cincodias.com/mercados/materias_primas/petroleo_brent/1/historico/50. Consultado el día 16 de marzo de 2017

BOE: “Real Decreto 1428/2003, de 21 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento General de Circulación para la aplicación y desarrollo del texto articulado de la Ley sobre tráfico, circulación de vehículos a motor y seguridad vial, aprobado por el Real Decreto Legislativo 339/1990, de 2 de marzo”. Consultado en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2003-23514>. Consultado el día 28 de marzo de 2017