



Creación de Empresas 3 Modelos e innovación Grupo 50103

JLJ S.A.S

Presentado por:

Juan Gabriel Almeciga Suarez

Jonh Fredyy Cely Bareño

Luis Fernando Briceño Clavijo

Presentado a:

Miguel Andrés Gutiérrez Toquica

Redes sociales:

<https://www.facebook.com/jotas.sas>

<https://www.instagram.com/jotas.sas>

Septiembre 2020

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Bogotá

Ingeniería de Sistemas



Contenido

Compromiso de autor	4
Resumen ejecutivo JIJ S.A.S.....	5
Introducción.....	6
Objetivos	7
General.....	7
Específicos.....	7
Claves para el éxito	8
Misión	9
Visión.....	9
1. Descripción de la idea de negocio	10
¿Cuál es el producto o servicio?	10
¿Quién es el cliente potencial?	10
¿Cuál es la necesidad?	10
¿Cómo?	10
¿Por qué lo preferirán?	11
¿Cuál es el factor de innovación?	11
2. Presentación de la empresa.....	11
¿Quiénes somos?	11
¿Cuál es su actividad económica?.....	11
Descripción del sistema empresarial	12
3. Portafolio	14
¿Quiénes somos?	14
Descripción de las líneas de productos o servicios.....	14
Diagrama de Procesos.....	16
Diagrama de clases	16
Casos de uso.....	17
Fotografías	21
Precios asociados al proyecto.....	23
Opción 1:.....	23
Opción 2:.....	23
Opción 3:.....	23



4. Direccionamiento Estratégico.....	24
Objetivos estratégicos:	24
Misión de la Empresa.....	26
Valores corporativos	26
• Cadena de valor	30
5. Estructura Organizacional y Funcional.....	32
6. Estudio Legal	38
6.1. Tipo de constitución legal del proyecto.....	38
6.2. Obligaciones e impuestos	39
6.3. Beneficios sociedad SAS.....	41
7.1 Estudio Financiero.....	41
7.2 Plan de Financiación	43
7.3 Costos.....	44
7.4 Gastos.....	44
BIBLIOGRAFIA.....	52

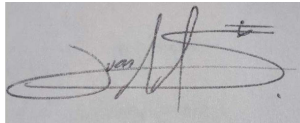


Compromiso de autor

Nosotros **Juan Gabriel Almeciga Suarez** identificado con cédula **1.016.036.169** de Bogotá, **Luis Fernando Briceño Clavijo** identificado con cédula **1.012.381.935** de Bogotá, **Jonh Fredy Cely Bareño** identificado con cédula **1.015.421.853** de Bogotá, estudiantes del programa de ingeniería de sistemas declaramos que:

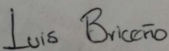
El trabajo que encontrara a continuación es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:



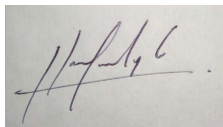
CC: 1.016.036.169

Juan Gabriel Almeciga Suarez



CC: 1.012.381.935

Luis Fernando Briceño Clavijo



CC: 1.015.421.853

Jonh Fredy Cely Bareño



Resumen ejecutivo JLJ S.A.S

JLJ S.A.S nace de la necesidad que se ve en las empresas PYME la cual no cuentan con un sistema de información viable para la visualización y comercialización de sus productos ante la sociedad, como valor agregado se observa que por medio de la tecnología se les puede brindar nuestro servicio el cual permitirá que las empresas se centren en la era tecnológica y así que estas puedan satisfacer las necesidades de las personas que componen el sector de los productos a ofrecer.

Lo que se pretende con estos sistemas de información es que las empresas tengan como impactar al público mediante la tecnología y así poder brindar un mejor servicio por medio del internet donde podrán realizar sus pedidos y compras desde la comodidad de sus compañías y hogares accediendo a las páginas web, una vez estas páginas sean visitadas entra el objetivo de las compañías poder realizar las entregas de manera oportuna y así lograr cada una de las expectativas del cliente.



Introducción

El presente sistema de información web se refiere al control de ventas dirigido a la empresa Oxima Industrias SAS, que se define como la evolución tecnológica de dicha empresa para poder generar una nueva visualización de la empresa y contacto con el cliente el cual desea generar un proceso de venta, dentro del cual se encontrara con la información básica de la empresa como lo es su misión, visión, productos de venta con las diferentes especificaciones incluyendo sus usos cotidianos y las precauciones que se deben tener con dicho producto. En el sector de venta se indica un proceso de venta dado a que sobre este se presenta algunos pasos a seguir según sus características y riesgos que se pueden presentar, adicional se toma en cuenta las características de la empresa que desea generar la compra para guiarlo a una venta efectiva cumpliendo con todas las normas de ley que imponen ciertas condiciones y restricciones.

Las características principales de este sistema de información web es que útil tanto para el cliente que desea comprar por su proceso de compra que maneja como para la empresa Oxima Industrias SAS que puede verificar en tiempo real los indicadores dentro de la base de datos y sus informes administrativos que toman en cuenta datos gerenciales como posibles ventas con un versus a las cotizaciones realizadas y evidenciar puntos de mejorar tanto de la empresa como del producto para mejorar dicho indicador de ventas efectivas, así mismo verificar el monto total de las ventas generadas tanto diario como mensual y en la recopilación de la información llegar a tener un histórico de compras para poder comparar estos productos mes a mes.

El proceso de creación del sistema de información se comienza a producir en base a las necesidades de la empresa Oxima Industrias SAS, donde en principio vamos a generar el prototipo en un entorno llamado ADDOBE XD, donde se debe presentar a nuestro cliente para dar una aceptación se generar el entorno de desarrollo de visual estudio bajo el lenguaje de programación asi.net implementado herramientas y/o lenguajes bases para los estilos como lo son HTML5, CSS3 y las librerías de bootstrap.



Objetivos

General

Implementar un sistema de información web para el control de las ventas de las empresas PYME

Específicos

- Construir una identidad digital coherente, corporativa, consistente y alineada con la filosofía de las compañías.
- Trasladar al plano online y a través de las herramientas Web, generar una guía la venta de la empresa especificando el proceso según el producto con sus respectivas condiciones y restricciones que competen para cada uno.
- Consolidar y modular una base de información respecto a los vendedores y posibles comparadores que obtiene la empresa gracias a la creación del sistema de información.
- Lograr una conectividad frente a la página web guiada a la base de datos de la empresa la cual pueda generar informes para análisis de la gerencia de las compañías.
- Lograr una imagen que transmita la esencia de la marca, que logre conectar con el público de una manera realmente significativa y efectiva.
- Potenciar la presencia online de cada producto ofrecido por la empresa, con sus diferentes características y precauciones que debe tener antes de generar el proceso de venta.



Claves para el éxito

1. Realizar métodos estratégicos de publicidad por medio de entidades que presten el servicio publicitario y por los medios que hoy en día se prestan para todo tipo de comercialización como las redes sociales.
2. Por medio de nuestro dominio y/o página WEB, mostrar a los usuarios las pruebas de los sistemas de información hechos, que permitan identificar la calidad, seguridad e identificación plena de los proyectos y/o sistemas de información realizados y ejecutados.
3. Por medio de nuestro producto tecnológico, mostrarle al cliente en tiempo real el estado de su empresa como lo es en ventas, con el fin de que pueda tomar decisiones de una forma eficiente sin esperar a que el daño pueda ser más grande.
4. Generar la confianza a nuestros compradores dado que no queremos hacer una venta del producto lo que queremos es tener un cliente con nuestro servicio que día a día se sienta más cerca a nuestra empresa facilitándole la comunicación por varios canales como son página web, redes sociales, línea telefónica y correo. Donde podrá brindar cualquier tipo de solicitud, pues cada opinión será un paso más al crecimiento para nosotros.



Misión

Somos un grupo de estudiantes de ingeniería de sistemas enfocados en el desarrollo de software, los cuales están dirigidos a las empresas PYME con el fin de dar un manejo adecuado a su compañía por medio de un sistema de información.

Visión

En el año 2022, ser quienes implementen los sistemas de información a las empresas dedicadas a la producción y distribución de químicos con el fin de facilitar la administración y ventas de los productos de la compañía.



1. Descripción de la idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?

Desarrollar sistemas de información para las empresas PYME, donde cuenta con una gran tecnología y donde se llevará a cabo una página web que le permitirá a sus clientes y/o usuarios ser conocedor de los productos que ofrece la compañía.

¿Quién es el cliente potencial?

Nuestros clientes potenciales son aquellas empresas PYME que por el momento no han tenido la confianza de pasar todos sus datos físicos a un mundo virtual lleno de nuevas oportunidades de negocios, el principal cliente potencial y por el cual se decide realizar esta idea de negocio es OXIMA INDUSTRIAS SAS, quienes son una empresa productora y distribuidora de productos químicos.

¿Cuál es la necesidad?

La necesidad que satisfacemos es brindarle nuevas oportunidades de negocios y llegar a lugares jamás imaginados por una empresa PYME, adicional que muchas de ellas recolectan toda información sobre ella, pero no ha sabido utilizar dicha información a su favor como lo generaríamos nosotros por medio de Business Intelligence.

¿Cómo?

Este proyecto se lleva a cabo bajo la creación de una estructuración en las bases de datos, tomando cada uno de los datos a nuestro favor y al mismo tiempo poder integrar nuestra plataforma para cada uno de los módulos de ventas y visitas para que la empresa vea los cambios de visitas y ventas antes y después de la implementación de producto.



¿Por qué lo preferirán?

Calidad, seguridad y confianza en el manejo de la información, tecnología avanzada, grandes y diferentes diseños según la estructura y la línea de manejo de la empresa.

¿Cuál es el factor de innovación?

Ofrecer personalización de nuestro sistema de información al gusto del cliente por medio de la tecnología diseñando las páginas WEB, la entrega oportuna del proyecto a ejercer, satisfacer las expectativas del cliente, dar posibilidad al propietario para realizar seguimientos del proyecto.

2. Presentación de la empresa

¿Quiénes somos?

- **Nombre empresa**

Nosotros somos **JLJ S.A.S**, una unión de nombres de inversionistas que se identificaron de esta forma gracias a las ganas de querer dejar huella, brindando servicios de full stack a las empresas PYME.



- **Logo**

Nuestro logo identifica la unión de dos Jotas que forman una L, las cuales son las iniciales de los socios, el cual representa una silla dando como significado para sus clientes el confort que vamos a brindar a cada uno de ellos al tener nuestros servicios sin perder su comodidad ni apoyo.

¿Cuál es su actividad económica?



Proceso en el que se presta un servicio y el cual permite a la compañía obtener valor, valor el cual llevara a lograr una utilidad y esta automáticamente generara la actividad económica ante una relevancia fiscal.

La actividad económica para JLJ SAS es debido a que el desarrollo de software está dentro de la capacidad intelectual de la compañía, esta fase de desarrollo consiste en reunir de la forma más adecuada los conocimientos apropiados para llevarlos a realizar una producción, de manera general y el uso del software forman gran parte del desarrollo de aplicaciones y prestación de sistemas de información.

Parte importante de la actividad económica es utilizar los aplicativos necesarios que serán manejados para la solución y gestión de las necesidades del cliente.

La base fundamental para realizar todo tipo de sistemas de información es un entorno de desarrollo adecuado para la persona que cuenta con los conocimientos previos y apropiados.

De esta se desprende la importancia del almacenamiento de datos en un servidor el cual permitirá a la compañía garantizar el adecuado manejo de datos de los clientes.

Para que estos sistemas de información se puedan realizar como parte importante y principal opción se deberá contar con equipos de cómputo.

Descripción del sistema empresarial

La empresa JLJ S.A.S está compuesta dentro de sistema empresarial por áreas integradas con el fin de garantizar un óptimo funcionamiento sin perder su calidad ni profesionalismo en producto entregado, dentro las áreas contamos con:

Recursos Humanos: Dicha área nos garantiza excelente desempeño de nuestros empleados, enriqueciendo y motivando nuestro personal a un crecimiento continuo, dando un ambiente laboral lleno de resultados positivos a través de diferentes actividades, sin perder de vista la calidad ni rendimiento. Por lo contrario, motivando a nuestro personal día a día al mejoramiento personal y laboral por medio de capacitaciones.



Administrativa: Las funciones de esta área de nuestra empresa está ligada a la labor de guiar y ayudar a nuestros funcionarios con certificaciones, datos especiales recibidos, recopilar información de las bases respecto al head count para obtener el total de empleados con datos veraces. Teniendo en cuenta que el primer contacto de comunicación con nuestros clientes va generado por parte de esta área. Adicional esta área brinda grandes colaboraciones con el área de recursos humanos.

Investigación y Desarrollo: Una de las áreas más importante dentro de nuestra compañía pues dentro ella nace y se da viabilidad a cada una de las ideas que se presentan dentro de la empresa y certificando un paso a paso antes de salir a producción dependiendo de su viabilidad.

Adiciona esta área toma muchos campos que debe ejecutar como lo es el seguimiento de nuevas tecnológicas, con el fin de garantizar que no caigamos en obsolescencia de nuestros productos ni servicios frente a nuestros competidores. Sin dejar atrás la producción llena de calidad, óptima para garantizarle a nuestra empresa una ganancia considerable en cada uno de los productos elaborados.

Infra estructura: Nuestra área de infraestructura está diseñada para coordinar cada recurso destinado para nuestra empresa generando una optimización y una mejora en la entrega o instalación de cada elemento dentro y fuera de nuestra empresa. Dando sus servicios de mantenimiento – prevención para minimizar gastos de la empresa y mantener un ambiente laboral optimo libre de diferentes problemáticas de equipos o estructuras.

Comercial: Área con mayor valor en la estructura de nuestra organización, dado a gracias a su labor de relacionamiento con los clientes genera una venta y fidelización por medio de gestión como el marketing estratégico, la planificación, la investigación de mercados con cada uno.

Siendo así la principal fuente de ingresos



3. Portafolio

¿Quiénes somos?

- **Nombre empresa**

Nosotros somos **JLJ S.A.S**, una unión de nombres de inversionistas que se identificaron de esta forma gracias a las ganas de querer dejar huella, brindando servicios de full stack a las empresas PYME.

Logo



Nuestro logo identifica la unión de dos Jotas que forman una L, las cuales son las iniciales de los socios, el cual representa una silla dando como significado para sus clientes el confort que vamos a brindar a cada uno de ellos al tener nuestros servicios sin perder su comodidad ni apoyo.

Descripción de las líneas de productos o servicios

Para realizar una descripción apropiada de las líneas del servicio a prestar, se parte del procedimiento que va a ejecutar el usuario hacia la compañía que obtiene el sistema de información, de esta manera se desglosaran los diferentes servicios que se prestaran una vez el sistema de información esté terminado.

- **Tipos de usuarios:** Al iniciar el sistema de información la principal función tomar y validar el tipo de usuario, el cual permitirá al cliente referenciar y categorizar estos usuarios.
 - **Contactos:** De este servicio se desprende un sub-servicio el cual lo que pretende con este es verificar los contactos y/o usuarios con mayor potencialidad, es decir, los grandes, medianos y pequeños clientes que representan a una compañía.



- **Registro:** Como el sistema de información para una compañía parte del echo de tener un procedimiento, y ya tenemos claro uno de los principales servicios del sistema que es referenciar los tipos de usuarios, realizara el debido registro que será almacenado y protegido por los sistemas de seguridad que brindara el servidor, una vez con este registro el usuario tendrá una serie de permisos y podrá realizar diferentes tareas dentro de este.

- **Cotizaciones:** Dependiendo del tipo de usuario, si este es un comprador podrá ingresar con su registro único, donde contará con la visualización de los diferentes productos por su categoría, tendrá un espacio en el sistema en el que puede realizar una cotización de los productos a comprar.

- **Compras:** Para este sistema una vez realizada la cotización y seguro de dar por cerrada la compra, el usuario contara con la opción de pagar en línea.

- **Almacenamiento:** alimentación a una base de datos con los posibles registros y/o modificaciones que se puedan presentar durante la ejecución, entre estos se pueden presentar las siguientes opciones que pueden brindar la base de datos.
 - Registro de usuarios internos y externos.
 - Actualización de productos.
 - Actualización de precios.
 - Actualización de categorías.
 - Actualización de presentaciones.
 - Modificaciones de permisos.



Diagrama de Procesos

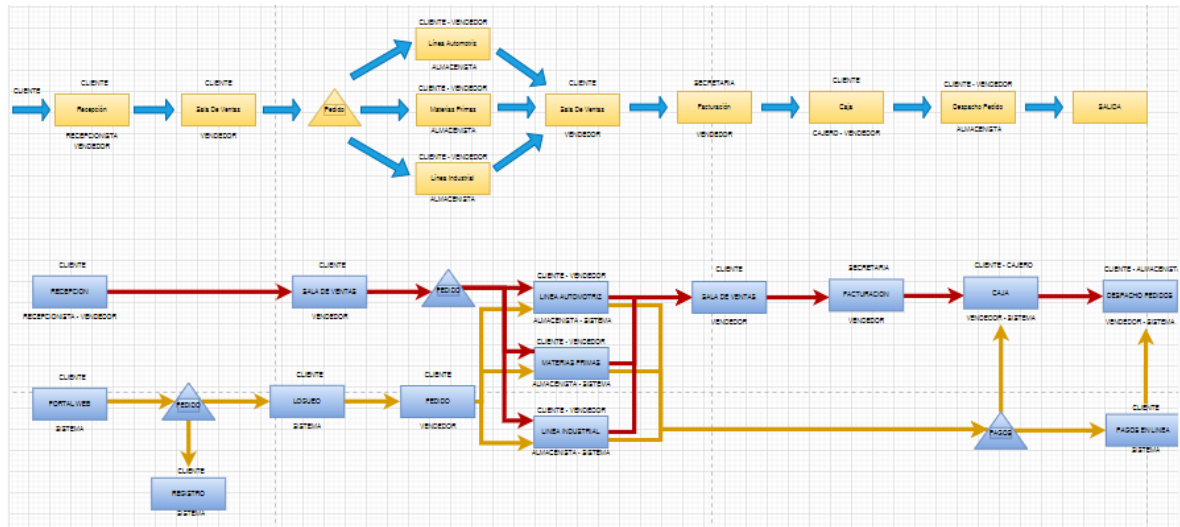
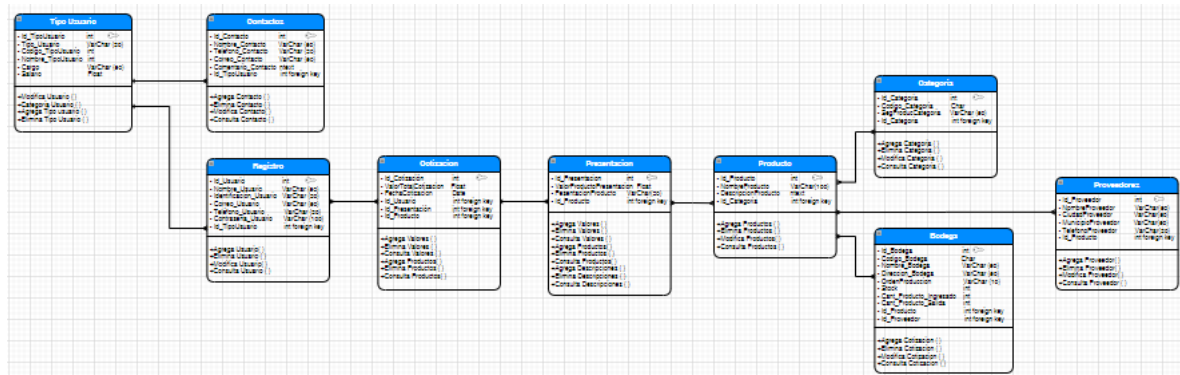
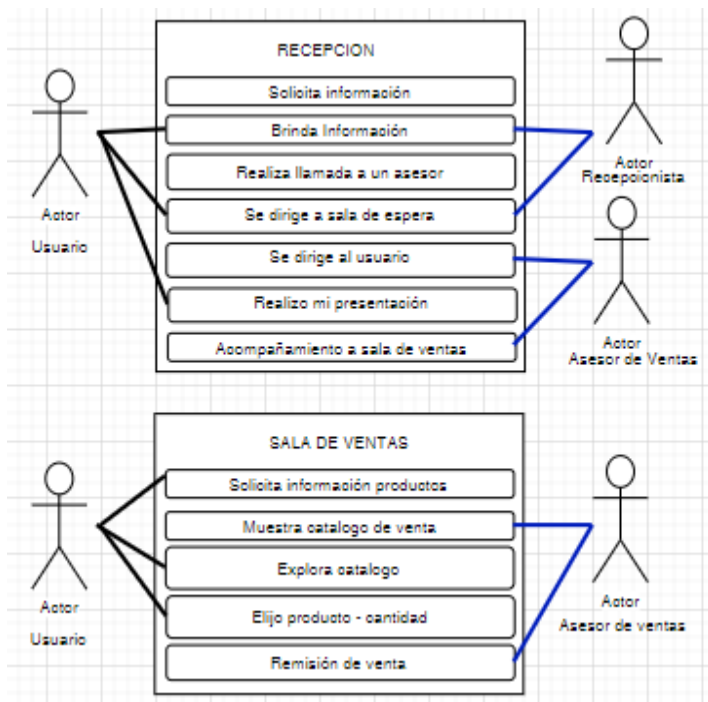
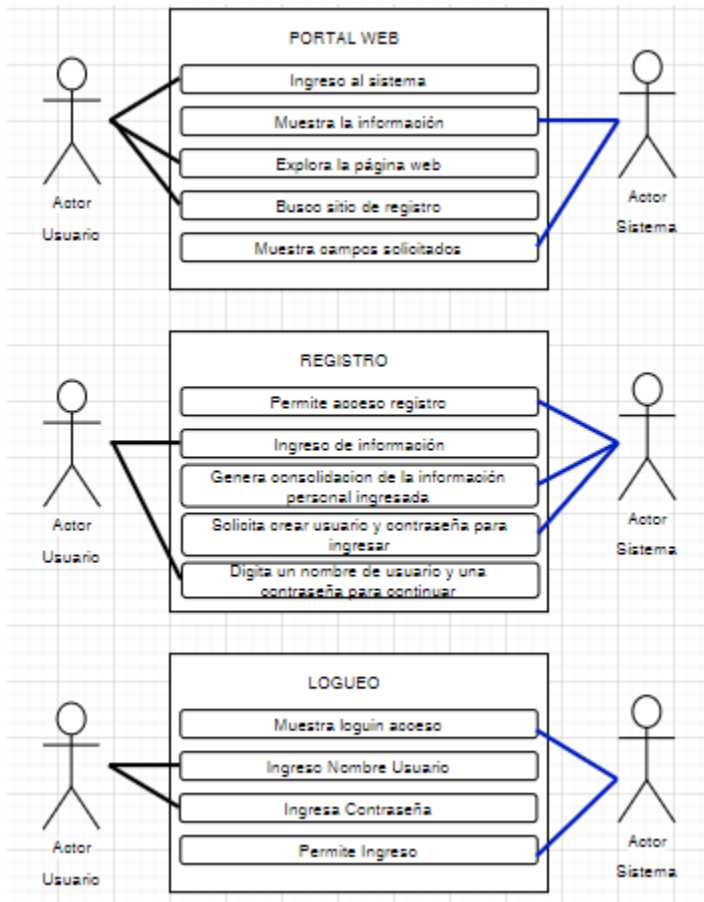


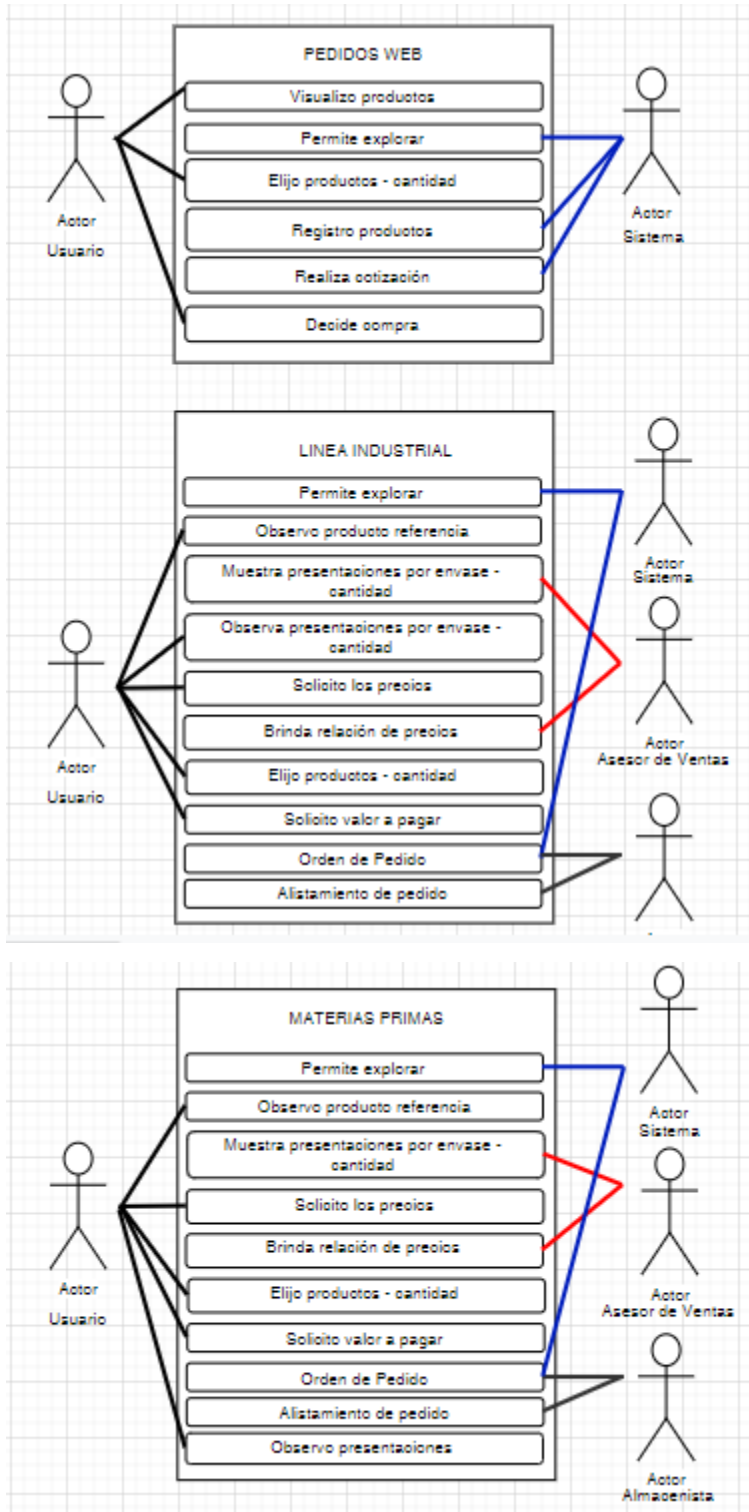
Diagrama de clases

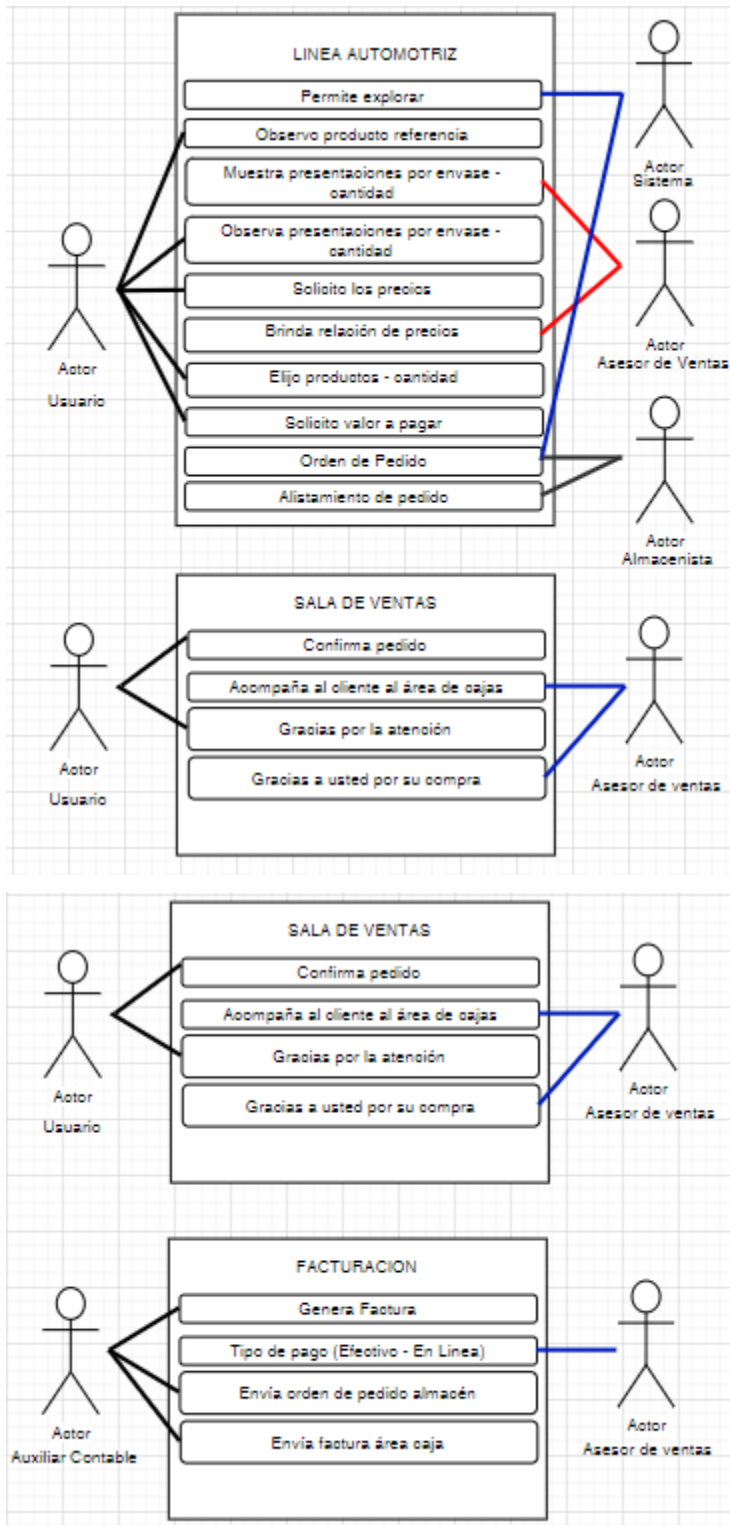




Casos de uso

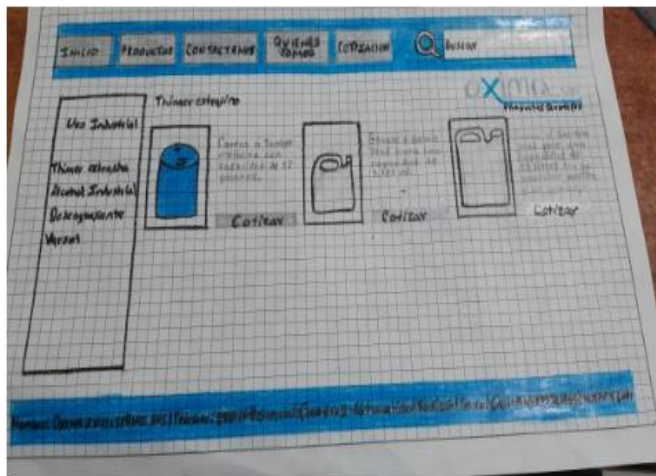








Fotografías





Handwritten student work on graph paper. At the top, a navigation bar includes: INICIO, PRODUCTOS, CONTENIDOS, QUIÉNES SOMOS, CONTACTO, and a search icon labeled 'Buscar'. The main content is organized into a grid with the following sections:

- Productos**: A header for the top row.
- Uso Industrial**: A sub-header for the top row.
- Uso Automotriz**: A sub-header for the top row.
- Materiales Primarios**: A sub-header for the bottom row.
- Acidos**: A sub-header for the bottom row.

Each section contains a small illustration of a product container (e.g., a blue can, a green can, a white can) and a brief handwritten description of its use. A logo for 'XINCA' is visible in the top right corner of the page.

Handwritten student work on graph paper. At the top, a navigation bar includes: INICIO, PRODUCTOS, CONTENIDOS, QUIÉNES SOMOS, CONTACTO, and a search icon labeled 'Buscar'. The main content is organized into a grid with the following sections:

- Productos**: A header for the top row.
- Uso Industrial**: A sub-header for the top row.
- Uso Automotriz**: A sub-header for the top row.
- Materiales Primarios**: A sub-header for the bottom row.
- Acidos**: A sub-header for the bottom row.

Each section contains a small illustration of a product container (e.g., a blue can, a green can, a white can) and a brief handwritten description of its use. A logo for 'XINCA' is visible in the top right corner of the page.

Handwritten student work on graph paper. At the top, a navigation bar includes: INICIO, PRODUCTOS, CONTENIDOS, QUIÉNES SOMOS, CONTACTO, and a search icon labeled 'Buscar'. The main content is organized into a grid with the following sections:

- Productos**: A header for the top row.
- Uso Industrial**: A sub-header for the top row.
- Uso Automotriz**: A sub-header for the top row.
- Materiales Primarios**: A sub-header for the bottom row.
- Acidos**: A sub-header for the bottom row.

Each section contains a small illustration of a product container (e.g., a blue can, a green can, a white can) and a brief handwritten description of its use. A logo for 'XINCA' is visible in the top right corner of the page.

Handwritten student work on graph paper. At the top, a navigation bar includes: INICIO, PRODUCTOS, CONTENIDOS, QUIÉNES SOMOS, CONTACTO, and a search icon labeled 'Buscar'. The main content is organized into a grid with the following sections:

- Acidos**: A header for the top row.
- Acido Muriático**: A sub-header for the top row.
- Acido Sulfúrico**: A sub-header for the top row.
- Acido Carbónico**: A sub-header for the top row.

Each section contains a small illustration of a product container (e.g., a blue can, a white can, a brown can) and a brief handwritten description of its use. A logo for 'XINCA' is visible in the top right corner of the page.

Handwritten student work on graph paper. At the top, a navigation bar includes: INICIO, PRODUCTOS, CONTENIDOS, QUIÉNES SOMOS, CONTACTO, and a search icon labeled 'Buscar'. The main content is organized into a grid with the following sections:

- Productos**: A header for the top row.
- Acidos**: A sub-header for the top row.
- Uso Industrial**: A sub-header for the top row.
- Uso Automotriz**: A sub-header for the top row.
- Materiales Primarios**: A sub-header for the bottom row.

Each section contains a small illustration of a product container (e.g., a blue can, a green can, a white can) and a brief handwritten description of its use. A logo for 'XINCA' is visible in the top right corner of the page.

Handwritten student work on graph paper. At the top, a navigation bar includes: INICIO, PRODUCTOS, CONTENIDOS, QUIÉNES SOMOS, CONTACTO, and a search icon labeled 'Buscar'. The main content is organized into a grid with the following sections:

- Uso Industrial**: A sub-header for the top row.
- Uso Automotriz**: A sub-header for the top row.
- Materiales Primarios**: A sub-header for the bottom row.

Each section contains a small illustration of a product container (e.g., a blue can, a green can, a white can) and a brief handwritten description of its use. A logo for 'XINCA' is visible in the top right corner of the page.



Precios asociados al proyecto

Opción 1:

Los gastos asociados al proyecto incluyendo mano de obra, compra de dispositivos activos y finales (dominio de la página y un servidor), son en total doce millones noventa y dos mil seiscientos veinte un peso m/cte. (\$12.092.621), el paquete incluye el desarrollo en el dominio subido, con software libre, para que en caso de que la empresa requiera dar soporte sobre el desarrollo lo pueda hacer.

Opción 2:

Si la empresa provee los dispositivos (dominio de la página y servidor), la mano de obra de configuración es de dos millones doscientos cincuenta y seis mil ochocientos veintiocho pesos m/cte. (\$2.256.828), el paquete incluye el desarrollo en el dominio que requiera la empresa, pero no podrá dar soporte y deberá contactar a la empresa proveedora para poder realizar los ajustes o actualizaciones requeridas.

Opción 3:

Si la empresa no dispone de dispositivos (dominio de la página y servidor) para el desarrollo requerido, la mano de obra de configuración de los otros servicios es de dos millones treinta y un mil ciento cuarenta y cuatro pesos m/cte. (\$2.031.144), el paquete incluye el desarrollo en el dominio que libre que la empresa escoja que sea free, pero no podrá dar soporte y deberá contactar a la empresa proveedora para poder realizar los ajustes o actualizaciones requeridas.

Además se ofrece mensualidades de seiscientos mil pesos m/cte. (\$600.000) por soporte, si el cliente decide tomarlo.



El precio puede verse afectado por configuraciones o dispositivos extras que sean necesarios en el momento de su implementación o por requerimiento de la empresa que tome el servicio.

4. Direccionamiento Estratégico

Objetivos estratégicos:

- Dar conocer la posición profesional de la compañía, dando énfasis al producto a comercializar por medio de nuestro sistema de información.
- Generar un plan de optimización para la compañía con el fin de ahorrar los costos que sobrepasan su producción.
- Realizar estudios de mercadeo y negociación con el fin de evaluar los productos a comercializar por medio de nuestro sistema de información.
- Mejorar continuamente nuestro sistema de información por medio de la experiencia, capacitaciones y formaciones con el fin de tener un producto cada vez más optimizado y mayor utilidad para nuestros clientes.
- Enfocarnos en que cada día los tiempos de implementación y mantenimiento deben de ser menores. Pensando en las necesidades de nuestros usuarios y así tener mayor fidelización frente a nuestros clientes que poseen nuestros servicios
- Generar un laso amigable a la hora de realizar la venta, con el fin de que lleve nuestro producto desarrollado, fielmente guiado hacia la empresa compradora. Sin dejar atrás el seguimiento de utilización del servicio pues siempre vamos a estar prestos a un mantenimiento o creación de nuevas solicitudes.



	Visión	Estrategia	Proceso	Objetivo
Que se quiere Medir	En el año 2022 ser una empresa reconocida y diseñar los sistemas de información para las empresas PYME.	Realizar publicidad por medio las redes sociales como los Facebook e Instagram.	Diseños de sistemas de información para la visualización y comercialización de productos de las empresas PYME.	Conservar, proteger y dar crecimiento al valor e importancia de la compañía.
Como se puede medir	Generación de graficas promedio a medida que avanza la compañía y generando conteos de los sistemas de información brindados a las diferentes compañías.	Cantidad de empresas fiables a la compañía.	Tiempo de ejecución y estimados a un periodo de 6 meses.	Número de aliados



Factores Internos Factores Externos	Fortalezas <ul style="list-style-type: none"> ◆ Satisfacción del Cliente ◆ Instruyéndonos día a día en la técnica del producto ◆ Logística y personalización del producto ◆ Inversión de tiempo e innovación 	Debilidades <ul style="list-style-type: none"> ◆ Musculo financiero ◆ Capacitación técnica en producto químicos ◆ Desperdicio de material para la producción de los productos 	Plan Operativo Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Coordinar acciones para trabajar coordinadamente con cada uno de los departamentos de la organización Estrategia: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Coordinación con los departamentos de la empresa, con el fin de que se efectue la producción en línea de nuestros productos eficientemente Actividades: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Reunion diaria para establecer acuerdos de producción ◆ Socializar acuerdos con cada uno de los departamentos de producción ◆ Realizar seguimiento a los acuerdos para visualizar la producción semanal y efectuar nueva planeación ◆ Acordar con los proveedores días de entrega de materia prima para evitar que la producción se detenga entre semana. ◆ Coordinar las entregas a nuestros clientes con nuestros aliados de distribución.
	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> ◆ Implementación de nuevos métodos ◆ Credibilidad en el producto ofrecido ◆ Buena aceptación del producto 	Estrategia (FO) <p>La credibilidad que tenemos en nuestro producto, con el cual apalancaremos el desarrollo de los planes establecidos, se puede dar la construcción de un producto de óptima calidad, generando un sostenimiento económico óptimo y de este modo fidelizar nuestros clientes.</p>	
Amenazas <ul style="list-style-type: none"> ◆ Incremento de precios de las materias primas y la mano de obra. ◆ Reducción de precios por parte de la competencia 	Estrategia (FA) <p>Aprovechar al máximo el personal con la experiencia y la estabilidad financiera para llevar a cabo nuevas estrategias que tengan en cuenta al cliente, para así satisfacer sus necesidades y acoplar este producto a cualquier tipo de negocio para no depender de precios de la competencia sino fidelizar a nuestro cliente y que pague por verdadera calidad y atención de nuestra empresa.</p>	Estrategia (DA) <p>Optimizar nuestros planes de trabajo junto a los tiempos de generación para así disminuir el consumo de personal y tiempo que implica dinero, que en caso contrario si se controla estos gastos podremos aumentar el musculo financiero de la compañía.</p>	

Misión de la Empresa

Somos un grupo de estudiantes de ingeniería de sistemas enfocados en el desarrollo de software, los cuales están dirigidos a las empresas PYME con el fin de dar un manejo adecuado a su compañía por medio de un sistema de información.

Valores corporativos

- **Superación**

Atados del valor de la innovación llevamos una búsqueda constante de un mejoramiento, llevándonos a prepararnos día a día por medio de capacitaciones y formaciones para tener mejores resultados dentro y fuera de la compañía.

- **Respeto**



El valor representativo de nuestra compañía que nos reconoce y representa en cualquier relación social e interpersonal, esforzándonos por comprender de manera amigable cada punto de vista generando un mejor ambiente con las personas de nuestro entorno, para lograr una mayor cercanía para en conjunto llegar a nuestras metas.

- **Transparencia**

Cada acto y/o situación que se presente, va a hacer característica dado a que se manifestará una actitud correcta, leal y muy sincera frente a cualquier persona. Siempre siendo coherentes con lo que decimos y actuamos.

- **Innovación**

Permite crear nuevas oportunidades de emprendimiento, observar y apreciar los diferentes caminos posibles que se pueden presentar frente a nuevas necesidades y diferentes caminos que se pueden tomar a la hora generar nuevas propuestas, con este valor se pretende convertir ideas plasmadas en nuevas realidades que convergen en beneficios para negocio, este tipo de valor nos permite generar nuevas ideas y diferentes formas de realizar los procesos plasmados.

- **Confiabilidad**

Es la conexión entre lo que formamos y exponemos frente a todo tipo de relaciones, este es consciente de fundamentar los diferentes valores como la honestidad, la verdad y la disciplina, quienes nos permitirá cumplir todos y cada uno de los objetivos propuestos, para obtener esta confiabilidad es necesario dimensionar la capacidad con la que los valores mencionados influyen en la relación.

Tiempo estimado a seis (6) meses

Indicador	Formula
Financiero: Mantener las plataformas y/o desarrollos actualizados, para las empresas que adquieran los servicios con JLJ	(Servicios + costos de producción /cantidad de horas ingeniero elaborados al mes.



Criterios de validación:	
Pertinencia: El indicador está referido a uno de los objetivos estratégicos más importante que es la rentabilidad de la empresa ahorrando en sobrecostos de producción.	
Relevancia: El indicador contribuye efectivamente a monitorear el logro de optimizar los gastos en producción y de esta manera optimizar la rentabilidad (un incremento indicaría que la rentabilidad se vería afectada, mientras que un menor resultado implicaría una mejora en el indicador).	
Independencia: El indicador depende en gran medida de la cantidad de desarrollos realizados. Sin embargo, deberá tomarse en consideración que otros actores, como los propios incrementos en los servicios públicos, podrían incidir.	
Economía: La elaboración del indicador se basa en los costos de producción y servicios, actualmente no implica un costo adicional a lo ya programado.	
Oportunidad: El indicador se genera mensualmente, de manera que contribuye a evaluar los resultados del año productivo.	
Verificabilidad: El procedimiento para calcular el indicador sigue un estándar y es replicable a partir de la base de datos de medición de rendimientos.	

Indicador	Formula
Interno. En lo dispuesto en adquirir la mayor cantidad de ingresos por desarrollos realizados, y poder generar empleo.	Total de las desarrollos realizados - costos de producción = utilidad.



Criterios de validación:
Pertinencia: El indicador está referido a uno de los objetivos estratégicos que es Incrementar en un 50% los desarrollos personalizados
Relevancia: El indicador contribuye efectivamente a monitorear el logro de optimizar los desarrollos personalizados (un incremento indicaría que un alza en la utilidad, mientras que un menor resultado implicaría una baja en el presupuesto proyectado).
Independencia: El indicador depende en gran medida de las empresas de sector tecnológico. Sin embargo, deberá tomarse en consideración que otros actores, como productos de la competencia, podrían incidir.
Economía: La elaboración del indicador se basa en los desarrollos a generar en el transcurso de 6 meses, actualmente no implica costos adicionales y/o pérdida de utilidades de la empresa.
Oportunidad: El indicador se genera mensualmente, de manera que contribuye a evaluar los resultados del año productivo.
Verificabilidad: El procedimiento para calcular el indicador sigue un estándar y es replicable a partir de la base de datos de medición de rendimientos.

Indicador	Formula
Mercado. Respecto a los desarrollos realizados, se genera la publicación y promoción de servicios, a través de las redes sociales “Facebook, Twitter, Instagram” el volumen de negocio generado por la publicación constante del producto.	Análisis estadístico de los desarrollos mensuales comparado a las cifras vendidas después de generar contenido publicado en redes sociales.



Criterios de validación:
Pertinencia: El indicador está referido a uno de los objetivos estratégicos mejorar la posición competitiva de la empresa por medio de nuevos tipos de marketing
Relevancia: El indicador contribuye efectivamente a monitorear el logro de incrementar las ventas por medio de marketing digital (un incremento indicaría que el uso de redes sociales funciona para atraer clientes potenciales, mientras que un menor resultado implicaría que el marketing digital no es funcional para nuestro modelo de negocio).
Independencia: El indicador depende en gran medida del sector comercial. Sin embargo, deberá tomarse en consideración que otros actores, como el marketing digital de productos competidores a nuestro nicho de mercado podrían incidir.
Economía: La elaboración del indicador se basa en el aumento de las ventas por medio de marketing digital, actualmente implica un costo adicional a lo ya programado.
Oportunidad: El indicador se genera mensualmente, de manera que contribuye a evaluar los resultados del año productivo.
Verificabilidad: El procedimiento para calcular el indicador sigue un estándar y es replicable a partir de la base de datos de medición de rendimientos.

- **Cadena de valor**

Infraestructura de la empresa: La empresa **JLJ SAS** genera su estructura referente a una integración de áreas para garantizar un ambiente laboral autónomo sin perder su calidad ni profesionalismo frente a los productos desarrollados, con el fin de posesionarse como una de las mejores empresas.



Gestión de recursos Humanos: Fundamentada en los valores corporativos ofrece su servicio con el fin de obtener personal de calidad, llenos de pasión por las labores a realizar principalmente en el desarrollo de aplicaciones, adicional garantizar el mejoramiento personal y laboral por medio de capacitaciones.

Investigación - Desarrollo: Investigamos y damos seguimiento a las nuevas tecnologías, con el fin de innovar día a día y no caer en obsolescencia de nuestros productos ofrecidos. Garantizando calidad para un óptimo y fluido funcionamiento.

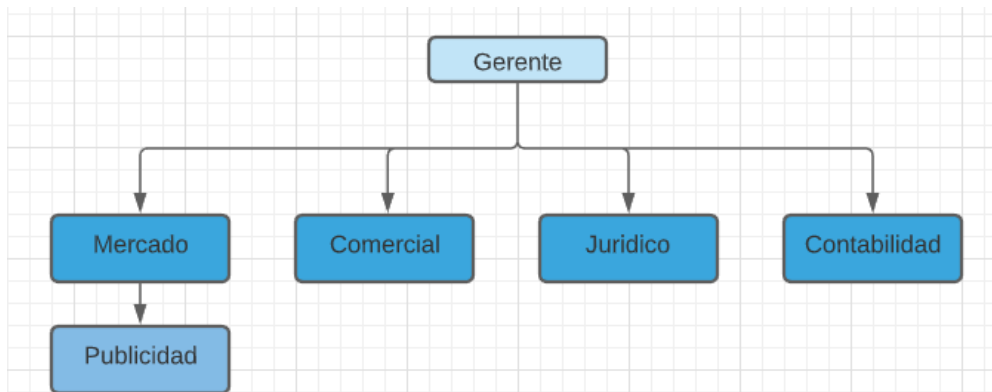
Comercial: En cada compra o venta se mantiene el buen relacionamiento con el fin de tener un laso solido en cada proceso para fidelizar a las personas con nuestra empresa, estudiando así mismo el mercado actual referente a precios u estrategias de marketing.

Logística De Entrada	Operaciones	Logística de Salida	Marketing y Ventas	Servicio
<p>Se Garantiza un funcionamiento del producto sometiéndolo a un ambiente de prueba y así mismo las pruebas de funcionamiento del desarrollo por medio de las áreas de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo • Diseño • Tester 	<p>El desarrollo de nuestros sistemas de información va guiados directamente a las necesidades del cliente, desarrolladas por personas capacitadas y apasionadas por el código.</p>	<p>Continuando con el proceso lo principal siempre va hacer la satisfacción y visto bueno del producto por parte del cliente, pues después de este proceso se procede a generar la instalación y entrega del producto por medio de licencias.</p>	<p>Nuestros sistemas de información van dirigidos a la verdadera necesidad del cliente generando un producto personalizado y único para el funcionamiento de cada empresa, dando seguimiento a nuestras solicitudes.</p>	<p>JLJ SAS se caracteriza por generar un laso con los clientes, tratado por un servicio postventa que consta de mantenimientos del sistema y siempre a la dispersión de escucha de nuevas solicitudes por parte ellos.</p>



--	--	--	--	--

5. Estructura Organizacional y Funcional



I. PERFIL DEL CARGO

Nombre del cargo: Gerente

Dependencia: Enmarcado en las áreas de recursos humanos, administrativa, psicología industrial o psicología organizacional.

II. REQUISITOS FORMALES



Estudios requeridos: Contar con la tarjeta Profesional como administración de empresas.

Estudios de especialización, capacitación: Especialización en Alta Gerencia.

Experiencia: Debe tener de cinco a siete años de experiencia en diversos procesos de liderazgo en puestos de RR. HH.

III. OBJETIVOS DEL CARGO:

Liderazgo: Los mejores gerentes de recursos humanos son un referente de liderazgo. Se centran en las personas que conforman la organización y saben cómo guiarlas para alcanzar grandes resultados.

Pensamiento estratégico: Gestionar el talento humano no es una tarea sencilla. El profesional de RR.HH. debe llevar a cabo procesos de distinta naturaleza basado en la identificación de oportunidades y áreas de mejora.

Comunicación efectiva: La comunicación es la base para tener un equipo motivado y comprometido. Para ello el gerente debe impulsar la creación de canales de comunicación en donde todos puedan expresarse.

Compromiso y ética: Los empleados sienten un aprecio especial por los gerentes que son transparentes en su modo de proceder. Es fundamental proyectar transparencia en el trato que se brinda a cada colaborador.

Alto nivel de inteligencia emocional: En espacios de trabajo donde abundan los computadores y los artefactos tecnológicos, son los líderes de RR.HH. los encargados de aportar humanidad y sensibilidad a las empresas.

IV. PRINCIPALES FUNCIONES:

Planificación: Ya con los objetivos establecidos por la compañía, este estará encargado de sintetizar los procedimientos y pasos puntuales para dar por finalizada la planificación.



Organización: Parte importante para las principales funciones del gerente es la organización de las herramientas y equipos que serán utilizados para llegar a tener los beneficios esperados.

Controlar: Para que todo proceso marche de manera adecuada el gerente deberá realizar una serie de funciones las cuales tendrán que ver con la supervisión y validación del proceso con el fin de brindar una retroalimentación en caso de ser necesario.

Desarrollar: Esta función es poco perceptible para las funciones de un gerente.

Liderar: Los mejores gerentes de recursos humanos son un referente de liderazgo. Se centran en las personas que conforman la organización y saben cómo guiarlas para alcanzar grandes resultados.

V. COMPETENCIAS:

Ser consciente de la importancia de crear una estrategia alineada con las metas de la organización y en la que se fortalezca la productividad de los empleados. Enfóquese en mejorar el bienestar del capital humano, escuche a sus empleados, resuelva sus inquietudes y conviértase en un apoyo más para ellos. Conozca la organización, entienda la cultura organizacional y proponga mecanismos que eleven el desempeño y el bienestar del talento humano. Los gerentes de recursos humanos deben apoyarse en el uso de software de recursos humanos para obtener métricas sobre el desempeño de sus empleados y optimizar así la toma de decisiones estratégicas.

I. I.PERFIL DEL CARGO

Nombre del cargo: Comercial

Dependencia: Ventas



II. REQUISITOS FORMALES

Estudios requeridos: Profesional en Administración de empresas

Estudios de especialización: Grado en gestión y marketing empresarial

Experiencia: Debe tener de dos a cinco años de experiencia en diversos procesos de venta que demuestren su experiencia en el momento de establecer y lograr negocios.

III. OBJETIVOS DEL CARGO:

- Liderazgo.
- Trabajo en equipo.
- Iniciativa.
- Comunicación asertiva.
- Responsabilidad.

IV. PRINCIPALES FUNCIONES:

Control: un buen vendedor deberá realizar la asignación de las tareas a cada uno de los miembros del equipo con el fin de verificar que esta se cumplan en los plazos establecidos.

Toma de decisiones: Esta función es importante a la hora de generar beneficios para la compañía, debido a que este deberá generar estrategias, planificación de ventas y los objetivos de las ventas.

Visitas comerciales: Organizar y realizar visitas es un punto importante tanto para la compañía como para los clientes, donde en estas se podrán tratar puntos delicados y así dar una mejor percepción de la compañía.

V. COMPETENCIAS:

Un buen vendedor tiene flexibilidad mental y facilidad para adaptarse a personas y situaciones diferentes, debe ser positivo, optimista y realista, dispuesto a romper paradigmas para ser más efectivo, perseverante, con capacidad de controlar sus



emociones y sentimientos, es tolerante a la frustración, es combativo (maneja conflictos y acepta la negociación de desacuerdos) no se conforma ni se resigna, es seguro de sí mismo, sociable, honesto y humilde.

I. PERFIL DEL CARGO

Nombre del cargo: Contador

Dependencia: Finanzas

II. REQUISITOS FORMALES

Estudios requeridos: Contador Profesional

Experiencia: Debe tener de dos a tres años de experiencia en gestión contable y con licenciatura de cuatro a cinco años.

III. OBJETIVOS DEL CARGO:

Manejar e interpretar la contabilidad de una organización o personas, con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros, que sirvan para la ejecución de toma de decisiones.

Trabaja de manera constante con su equipo de trabajo puesto que este perfil dirige todo lo relacionado con los análisis, proyecciones y revisiones de los estados contables.

IV. PRINCIPALES FUNCIONES:

- Identifica y administra los posibles riesgos financieros que se presentan en las compañías.
- Tiene a cargo la supervisión de los archivos y estados contables históricos de la compañía debido a sus sistemas de costos.
- Tiene como objetivo diseñar, gestionar y ejecutar las estrategias financieras de la compañía.
- Toma de decisiones al momento de interpretar la información contable.



V. COMPETENCIAS:

Debe ser creativo y visionario para crear soluciones a los cambios venideros, debe ser disciplinado para cumplir con las metas u objetivos establecidos, debe tener liderazgo para tener la capacidad de direccionar y coordinar a un equipo de trabajo, tener la capacidad de preparar y presentar la información financiera con sus debidos reglamentos.

II. I.PERFIL DEL CARGO

Nombre del cargo: Mercadólogo

Dependencia: Publicidad y Mercado

II. REQUISITOS FORMALES

Estudios requeridos: Profesional en publicidad.

Estudios de especialización: Marketing

Experiencia: Debe tener de dos a tres años de experiencia en diversos procesos de marketing que logren atraer la atención del cliente.

III. OBJETIVOS DEL CARGO:

- Trabajo en equipo.
- Iniciativa.
- Comunicación asertiva.
- Diseño de mercadeo.

IV. PRINCIPALES FUNCIONES:

Control: Para el mercadeo se necesita tener un control bajo las normativas y estándares que permitirán realizar las tareas propuestas según los diseños propuestos y establecidos.



Emprendedor, responsable, facilidad de palabra, trabajo en equipo, actitud positiva, actitud de servicio, trabajo bajo presión, iniciativa propia, disponibilidad de aprendizaje.

V. COMPETENCIAS:

Pensamiento estratégico para detectar oportunidades en el mercado, y aprovecharlas en proyectos financieramente exitosos. Habilidad para desarrollar planes estratégicos de marketing que generen valor, crecimiento y utilidades, creatividad e instinto para desarrollar productos y/o servicios que tengan amplias posibilidades de éxito comercial, destreza para utilizar la promoción y la publicidad para comunicar diferencias estratégicas y atraer consumidores, Sagacidad para la investigación de mercados, encontrar e integrar información que fundamente la toma de decisiones, formación empresarial con espíritu emprendedor.

6. Estudio Legal

6.1. Tipo de constitución legal del proyecto

En **JLJ SAS** la cual parte en primera instancia en la configuración de una sociedad jurídica, puesto que la compañía está dirigida al mercado empresarial y donde las demás compañías podrán ser partícipes del consumo del servicio que se va a brindar por medio de sistemas de información, páginas Web y las redes sociales, generando a los consumidores importantes flujos con medidas correspondientes a pertenecer a los diferentes socios y/o inversionistas que podrán ser parte de la compañía, y así generar la sociedad de acciones simplificadas (SAS).

De este vínculo jurídico parte el hecho de poder generar actividades empresariales para las empresas PYME, con esta decisión legalmente configurada, por el cual las diferentes



entidades encargadas de verificar y dar la viabilidad de la compañía, podrá ser importante y generar confianza ante las posibles ventajas de las diferentes sociedades económicas que puedan participar en el consumo del servicio.

La importancia del porque una empresa debe ser constituida bajo el marco legal, es porque si esta no es legalmente constituida no se podrá llevar a cabo la prestación de los diferentes servicios, para esto se debe tener en cuenta que ninguno de los fiadores frente a este esquema podrá perturbar el patrimonio de los familiares de otro acreedor, puesto que en primera opción la sociedad va a estar conformada de manera igualitaria para cada uno de los miembros que acogen esa sociedad.

6.2. Obligaciones e impuestos

Dentro de las obligaciones e impuestos para la sociedad **JLJ SAS** partimos del echo de la reforma tributaria que desde el 1 de enero del 2017 entra en vigor, dando un comportamiento diferente a los cambios que surgieron frente IVA, los cuales se aplican a diferentes servicios como los son los digitales en caso de ser prestados por entidades del exterior.

Cuando se habla de empresas, se está refiriendo a personas que legalmente han constituido una sociedad, lo cual esta genera obligaciones fiscales frente a esa unión que pueden variar según lo muestra la forma jurídica y donde se debe tener presente que según el sector puede hacer tipos de impuesto que no afecten a la compañía, a continuación, se presentan las diferentes obligaciones de toda empresa.

1. Impuesto De Sociedades

Grava los beneficios que obtienen las sociedades mercantiles durante el ejercicio. Debe hacerse una declaración trimestral (modelo 202) en los meses de abril, julio, octubre y diciembre, y una declaración anual (modelo 200), que se presenta en los primeros 25 días naturales, posteriores al final del ejercicio correspondiente. Suelen ser las primeras semanas de julio.

2. IVA

Impuesto que se agrega a la venta de bienes y servicios. Se presenta de manera periódica, con una declaración trimestral del IVA.



3. Retenciones del IRPF

Las retenciones del IRPF son aplicables a la empresa que cuenta con trabajadores a su cargo, o bien que contrata servicios con profesionales independientes.

4. Impuesto De Actividades Económicas

Las grandes empresas que tengan una cifra de negocio superior a 1 millón de euros anuales en su tercer año de existencia tienen la obligación de pagar el IAE. Todas las sociedades que tengan una menor facturación no tienen obligación de pagar este impuesto. El IAE se declara mediante los modelos 840, que utilizamos para darnos de baja o de alta en este impuesto según corresponda.

5. Declaración de Operaciones con Terceros

En el caso de las Sociedades Limitadas, si han recibido ingresos por valor superior a 3.005,06 € de un solo cliente en el mismo año natural, deberán declararlo en el modelo 347. Se trata de una declaración informativa, que no implica el pago de impuestos, pero que igualmente estamos obligados a hacer.

6. Presentación de las Cuentas Anuales

Cabe destacar también que las sociedades, a diferencia de las personas físicas (autónomos), tienen la obligación de presentar las cuentas anuales en el Registro Mercantil. Entre estos elementos, se encuentra el Balance Anual, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, los cambios de patrimonio, los cambios de efectivo y la Memoria Anual.

7. Cotizaciones a la Seguridad Social

La contratación de trabajadores implica unos costes laborales, entre los que se encuentran las cotizaciones a la Seguridad Social. Aunque no se trata de un impuesto propiamente dicho, la sociedad debe hacerse cargo de una parte de las cotizaciones, mientras que se descuenta de la nómina del trabajador la parte que corresponde a éste.



6.3. Beneficios sociedad SAS

- Beneficios correspondientes a la limitación de responsabilidades frente a las estructuras de la sociedad.
- No están obligados a cumplir un cierto de requisitos como la cantidad de socios.
- Está constituida por varias personas naturales o jurídicas quienes serán responsables de sus acciones.
- Tienen un plazo máximo para cancelar un porcentaje mínimo inicial a los aportes de la referida sociedad.

7.1 Estudio Financiero

Según el estudio financiero donde se discrimina cada uno de los puntos a tener en cuenta para nuestro plan de inversión, se puede apreciar los activos fijos, el capital de trabajo y los activos nominales, donde cada uno de ellos tendrá una cantidad por unidad de activos, un monto total que se realizara el monto de unidad por la cantidad total del activo, adicional a lo ya descrito se observa los valores los cuales se tienen en cuenta para realizar dicho plan, en primera opción tenemos los fondos propios los cuales será reunidos de las tres partes que conforman este proyecto y en segunda opción tenemos los valores que serán financiados por una entidad.

Activos Fijos

Valor



Arriendo Inmobiliaria	800.000
Equipos de cómputo	600.000
Servicios públicos	190.000
Internet	150.000
Cámara de comercio	467.000
Dian	17.000
Papelería	50.000
Publicidad	220.000
Contador	150.000

Para poder cumplir con los requisitos antes mencionados se tiene que se necesita un total de \$2.644.000 (dos millones seiscientos cuarenta y cuatro mil pesos), para el total de activos fijos.

Capital de Trabajo	Valor
Inventario	1.500.000
Producto Terminado	9.600.000
Dinero de Caja	200.000

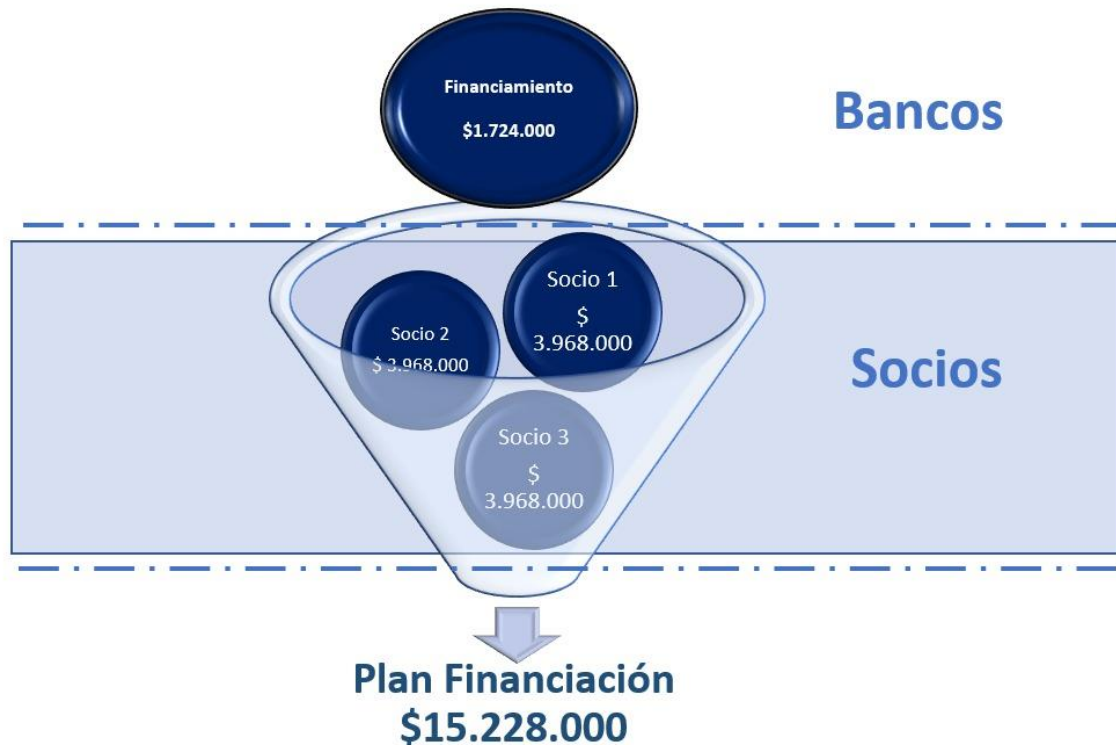
Para realizar lo mencionado anteriormente se tiene que se necesita un total de \$11.300.000 para poder cumplir con el capital de trabajo.

Activos Nominales	Valor
Gastos de Organización	400.000
Patentes y Licencias	484.000
Capacitación	400.000

Para los activos nominales y según lo visto en la tabla anterior se requiere un total de \$1.284.000, para poder cumplir con los activos nominales.



7.2 Plan de Financiación



Para realizar el desarrollo y prestación de este servicio, existen diversas formas de realizar e iniciar este proyecto, las cuales parten principalmente de las inversiones que deben tener los socios, donde una vez realizado el estudio de la cantidad total de los activos fijos, la capital de trabajo y los gastos nominales, y una vez depuradas las cantidades, se parte del valor total por socio y el total de préstamos que vendría de las entidades bancarias, según lo mencionado y con la gráfica se tiene que para cada socio es indispensable tener una cantidad monetaria de \$ 3.968.000 y para dar inicio al proyecto con los valores totales de los socios se tiene que se necesita por parte de la entidad bancaria un total de \$ 1.724.000

Para la empresa JLJ el método de financiación será el siguiente:

Ahorros Propios	3.968.000
Entidad bancaria	1.724.000



7.3 Costos

Para los costos de producción que la empresa JLJ SAS debe tener en cuenta, se tiene la siguiente descripción, la cual presenta por cada uno de los puntos a evaluar el monto unitario y el monto total de los costos de producción.

Se realiza el análisis de cada uno de los costos de producción el cual se tiene que, para realizar el desglose de los mismo, se toma los siguientes parámetros.

- Costo unitario de materiales.
- Costo unitario de mano de obra.
- Costo unitario indirecto de fabricación.

Para calcular el precio total de venta es necesario tomar los valores unitarios, sumarlos y aplicar la formula, la cual corresponde a al total de costos unitarios, sobre la diferencia que existe entre 1 y el porcentaje de utilidad, la cual una vez aplicada esta formula se tiene el valor total de la venta (PV), la cual para este proyecto el PV viene siendo un total de \$ 1.131.343.

Hay que tener en cuenta que para el costo total por cada uno de los ítems mencionados en la tabla de costo unitario es tomado una cantidad de 5 unidades.

COSTOS DE PRODUCCIÓN
+ Costo unitario de materiales \$ 358.000
+ Costo unitario de mano de obra \$ 340.000
+ Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$ 60.000
COSTO TOTAL UNITARIO \$ 758.000

Costo unitario de materiales	Costo Total
\$ 358.000	\$ 1.790.000
\$ 340.000	\$ 1.700.000
\$ 60.000	\$ 3.000.000
\$ 758.000	\$ 6.490.000

$$PV = \frac{\$ 758.000}{((1)-33\%)} = \$1'131.343$$

PV \$ 1.131.343

7.4 Gastos



Los gastos que a continuación se verán reflejados en la tabla, son los gastos que la empresa JLJ deberán asumir para el inicio del proyecto y los cuales están descritos con su cantidad en unidades y su cantidad de valor monetario por activo.

Activos	Unidades	Monto
Arriendo Inmoviliaria	1	\$ 800.000
Equipos De Computo	3	\$ 600.000
Servicios Publicos	2	\$ 190.000
Internet	1	\$ 150.000
Cámara De Comercio	1	\$ 467.000
Dian	1	\$ 17.000
Papeleria	1	\$ 50.000
Publicidad	1	\$ 220.000
Contador	1	\$ 150.000

7.5 Ingresos

Costo Total \$ 15.228.000
Costo U/N \$ 758.000
Precio Venta \$ 1.131.343

Punto Equilibrio 41
Ventas Mensuales 53

Proyección 4 Años

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total anual	
	% Ind	% Ind	% Ind	% Ind	% Ind														
# Ventas	3%	3%	3%	3%	3%	43	53	46	61	48	55	42	49	70	49	47	66	629	
Estudio ventas netas	3%	3%	3%	3%	3%	\$ 48.647.761	\$ 59.961.194	\$ 52.041.791	\$ 69.011.940	\$ 54.304.478	\$ 62.223.881	\$ 47.516.418	\$ 55.435.821	\$ 79.194.030	\$ 55.435.821	\$ 53.173.134	\$ 74.668.657	\$ 71.614.925	
Coste de ventas	3%	1%	1%	1%	1%	\$ 14.620.000	\$ 18.020.000	\$ 15.640.000	\$ 20.740.000	\$ 16.320.000	\$ 18.700.000	\$ 14.280.000	\$ 16.660.000	\$ 23.800.000	\$ 16.660.000	\$ 15.980.000	\$ 22.440.000	\$ 213.860.000	
Beneficio Bruto						\$ 34.027.761	\$ 41.941.194	\$ 36.401.791	\$ 48.271.940	\$ 37.984.478	\$ 43.523.881	\$ 33.236.418	\$ 38.775.821	\$ 55.394.030	\$ 38.775.821	\$ 37.193.134	\$ 52.228.657	\$ 497.754.925	
Margen Bruto						69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	69.95%	
Gastos controlables						\$ 11.713.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 11.160.000	\$ 134.473.000	
Nomina - Salarios	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 9.453.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 8.900.000	\$ 107.353.000	
Gerente de Proyecto	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 3.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 31.000.000	
Representante de Proyecto	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 1.200.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 19.900.000	
Tester	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 1.553.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 18.053.000	
Desarrollador (Diseñador)	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 20.400.000	
Desarrollador (Junior)	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000	
Legales y contabilidad						\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 1.800.000	
Publicidad						\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 2.640.000	
Internet	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 1.800.000	
Servicios Publicos	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 190.000	\$ 2.280.000	
Inventario						\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000	
Papeleria						\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 600.000	
Gastos Fijos						\$ 3.515.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 3.031.000	\$ 36.856.000	
Arriendo Inmoviliaria	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 9.600.000	
Equipos De Computo	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 7.200.000	
Gastos de Organización						\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 4.800.000	
Patentes y Licencias						\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 5.808.000	
Capacitación	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 4.800.000	
Cámara De Comercio						\$ 467.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 467.000
Dian						\$ 17.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17.000
Pagos Credito						\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 146.971	\$ 1.763.652	
Varios Valor Caja						\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 200.029	\$ 2.400.348	
Gastos Totales						\$ 15.228.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 14.191.000	\$ 171.329.000	
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						\$ 18.799.761	\$ 27.750.194	\$ 22.210.791	\$ 34.080.940	\$ 23.793.478	\$ 29.332.881	\$ 19.045.418	\$ 24.584.821	\$ 41.203.030	\$ 24.584.821	\$ 23.002.134	\$ 38.037.657	\$ 326.425.925	
Impuestos	35%	35%	35%	35%	35%	\$ 6.579.916	\$ 9.712.568	\$ 7.773.777	\$ 11.928.329	\$ 8.327.717	\$ 10.266.508	\$ 6.665.896	\$ 8.604.687	\$ 14.421.060	\$ 8.604.687	\$ 8.050.747	\$ 13.313.180	\$ 114.249.074	
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						\$ 12.219.845	\$ 18.037.626	\$ 14.437.014	\$ 22.152.611	\$ 15.465.760	\$ 19.066.372	\$ 12.379.522	\$ 15.980.134	\$ 26.781.969	\$ 15.980.134	\$ 14.951.387	\$ 24.724.477	\$ 212.176.851	



Proyecc

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total anual
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind	
# Ventas		3%	3%	3%	3%	629
Estudio ventas netas		3%	3%	3%	3%	\$ 711.614.925
Coste de ventas		3%	1%	1%	1%	\$ 213.860.000
Beneficio Bruto						\$ 497.754.925
Margen Bruto						69,95%
Gastos controlables						\$ 134.473.000
Nomina - Salarios	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 107.353.000
Gerente de Proyecto	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 31.000.000
Representante de Proye	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 19.900.000
Tester	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 18.053.000
Desarrollador (Diseñad	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 20.400.000
Desarrollador (Junior)	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 18.000.000
Legales y contabilidad						\$ 1.800.000
Publicidad						\$ 2.640.000
Internet	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 1.800.000
Servicios Publicos	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 2.280.000
Inventario						\$ 18.000.000
Papeleria						\$ 600.000
Gastos Fijos						\$ 36.856.000
Arrendo Inmobiliaria	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 9.600.000
Equipos De Computo	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 7.200.000
Gastos de Organizació						\$ 4.800.000
Patentes y Licencias						\$ 5.808.000
Capacitación	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 4.800.000
Cámara De Comercio						\$ 467.000
Dian						\$ 17.000
Pagos Credito						\$ 1.763.652
Varios- Valor Caja						\$ 2.400.348
Gastos Totales						\$ 171.329.000
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						\$ 326.425.925
Impuestos	35%	35%	35%	35%	35%	\$ 114.249.074
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						\$ 212.176.851

	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	648	667	687	708
	\$ 732.963.373	\$ 754.952.274	\$ 777.600.843	\$ 800.928.868
	\$ 220.275.800	\$ 222.478.558	\$ 224.703.344	\$ 226.950.377
	\$ 497.754.925	\$ 497.754.925	\$ 497.754.925	\$ 497.754.925
	69,95%	69,95%	69,95%	69,95%
	\$ 134.473.000	\$ 134.473.000	\$ 134.473.000	\$ 134.473.000
	\$ 109.500.060	\$ 111.690.061	\$ 113.923.862	\$ 116.202.340
	\$ 31.620.000	\$ 32.252.400	\$ 32.897.448	\$ 33.555.397
	\$ 20.298.000	\$ 20.703.960	\$ 21.118.039	\$ 21.540.400
	\$ 18.414.060	\$ 18.782.341	\$ 19.157.988	\$ 19.541.148
	\$ 20.808.000	\$ 21.224.160	\$ 21.648.643	\$ 22.081.616
	\$ 18.360.000	\$ 18.727.200	\$ 19.101.744	\$ 19.483.779
	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
	\$ 2.640.000	\$ 2.640.000	\$ 2.640.000	\$ 2.640.000
	\$ 1.836.000	\$ 1.872.720	\$ 1.910.174	\$ 1.948.378
	\$ 2.325.600	\$ 2.372.112	\$ 2.419.554	\$ 2.467.945
	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000
	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
	\$ 36.856.000	\$ 36.856.000	\$ 36.856.000	\$ 36.856.000
	\$ 9.792.000	\$ 9.987.840	\$ 10.187.597	\$ 10.391.349
	\$ 7.344.000	\$ 7.490.880	\$ 7.640.698	\$ 7.793.512
	\$ 4.800.000	\$ 4.800.000	\$ 4.800.000	\$ 4.800.000
	\$ 5.808.000	\$ 5.808.000	\$ 5.808.000	\$ 5.808.000
	\$ 4.896.000	\$ 4.993.920	\$ 5.093.798	\$ 5.195.674
	\$ 467.000	\$ 467.000	\$ 467.000	\$ 467.000
	\$ 17.000	\$ 17.000	\$ 17.000	\$ 17.000
	\$ 1.763.652	\$ 1.763.652	\$ 1.763.652	\$ 1.763.652
	\$ 2.400.348	\$ 2.400.348	\$ 2.400.348	\$ 2.400.348
	\$ 171.329.000	\$ 171.329.000	\$ 171.329.000	\$ 171.329.000
	\$ 326.425.925	\$ 326.425.925	\$ 326.425.925	\$ 326.425.925
	\$ 154.236.250	\$ 208.218.937	\$ 281.095.565	\$ 379.479.013
	\$ 212.176.851	\$ 212.176.851	\$ 212.176.851	\$ 212.176.851



7.6- Análisis del punto de equilibrio

- **Costes fijos: Alquiler, seguros, salarios, etc**

Costos Fijos	
Nomina - Salarios	\$ 9.453.000
Gerente de Proyecto	\$ 3.500.000
Representante de Proyecto	\$ 1.200.000
Tester	\$ 1.553.000
Desarrollador (Diseñador)	\$ 1.700.000
Desarrollador (Junior)	\$ 1.500.000
Arriendo Inmobiliaria	\$ 800.000
Equipos De Computo	\$ 600.000
Servicio Publicos	\$ 190.000
Internet	\$ 150.000
Cámara De Comercio	\$ 467.000
Dian	\$ 17.000
Papeleria	\$ 50.000
Publicidad	\$ 220.000
Contador	\$ 150.000
Total Costos Fijos	\$ 12.097.000

Para los costos fijos se incluyen los sueldos del Gerente del proyecto, representante de proyecto, tester, desarrolladores.

Se incluye el arriendo inmobiliario, adicional a ello se incluyen los costos de servicios públicos como luz y agua.

- **Costes Variables: El coste al que compra productos, suministros, etc.**

Costos Variables	
Patentes y Licencias	\$ 484.000
Capacitación	\$ 400.000
Costos Variables	\$ 884.000

Dentro de los costes variables se incluyen las patentes y licenciamientos, adicional las capacitaciones correspondientes.



- **Margen de contribución:** este es el precio de venta menos los costes variables, dividido por las ventas totales. Mide el porcentaje del importe de cada venta para pagar costes fijos y lograr beneficios.

Margen de Contribución	
Precio Venta	\$ 1.131.343
Costos Variables	\$ 884.000
Margen de Contribución	\$ 2.015.343

En el margen de contribución se evidencia el precio de venta y costos variables.

- **Punto de equilibrio:** Esta es la cantidad cuando el total de ventas es igual a los gastos total es. Representa el importe de ventas mínimo que necesita alcanzar antes de obtener un beneficio.

Punto Equilibrio	
Costo Total	\$ 15.228.000
Costo U/N	\$ 758.000
Precio Venta	\$ 1.131.343
Punto Equilibrio	41

En el punto de equilibrios se expresan el costo total, el costo u/n y precio de venta, dando un resultado final de punto de equilibrio 41.

- **Análisis de punto de equilibrio en unidades:** En el caso de las empresas a las que se aplique, este es el total de los costes de correcciones dividido por el precio de venta unitario menos los costes variables por unidad. Indica el número de unidades que debe vender antes de obtener un beneficio.

Análisis Punto Equilibrio Unidades	
Costos de Corrección	\$ 1.500.000
Costo U/N	\$ 758.000
Costos Variables	\$ 884.000
Punto Equilibrio	12

Realizando el análisis previo en unidades del punto de equilibrio se evidencia que se obtiene 12, de los costos de corrección, costos U/n y costos variables.



- **Análisis de punto de equilibrio en euros:** Esta es la cantidad total de costes fijos dividida por el coeficiente de margen de contribución. Es un método para calcular el mínimo de ventas que alcanzar antes de obtener un beneficio.

Análisis Punto Equilibrio Euros	
Costos Variables	\$ 12.097.000
Margen contribución	\$ 247.343
Punto Equilibrio	49

Realizando el análisis previo en euros del punto de equilibrio se evidencia que se obtiene 12, de los costos de corrección, costos U/n y costos variables.

7.7- Estado de Resultado

Estado de Resultado			
Cuenta	ítem	Valor	%
53	Ventas Proyectadas	\$ 59.721.574	100%
-	Costos De Produccion	\$ 40.013.455	67%
=	Utilidad Bruta	\$ 19.708.119	33%
-	Gastos Fijos	\$ 2.644.000	4%
=	Utilidad Operativa	\$ 17.064.119	29%
-	Intereses Y Gastos	\$ 4.377.000	7%
=	Utilidad Antes De Impuesto	\$ 12.687.119	21%
-	Impuesto	\$ 484.000	1%
=	Utilidad Neta	\$ 12.203.119	20%
-	Reserva Legal	\$ 1.220.312	2%
-	Reserva Estatutaria	\$ 1.220.312	2%
=	Utilidad Del Ejercicio	\$ 9.762.496	16%

Se evidencia que el estado de resultado, las ventas proyectadas representan el 100%, distribuyéndose en los costos de producción con una participación del 67%, utilidad bruta de 33%, gastos fijos 4%. utilidad operativa 29%, intereses y gastos 7%, utilidad antes de impuesto 21%, impuesto 1%, utilidad neta 20%, reserva legal 2%, reserva estatutaria 2%.

7.8- Balance General



Estado de Resultado			
31-dic-20			
Activos		Pasivos	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo o Caja	\$ 200.029	Cuentas por pagar	\$ 146.971
Inventario	\$ 1.500.000		\$ 10.000
Total	\$ 1.700.029		\$ 156.971
Activos Fijos		Pasivos No Corrientes	
Mobiliario	\$ 800.000	Prestamo Bancario	\$ 146.971
Patrimonio			
Intengibles		Capital	\$ 11.904.000
Software Contable	\$ 150.000		
Licencias	\$ 484.000		
Total Activos	\$ 3.134.029	Total Pasivos mas Patrimonio	\$ 12.207.942

En el estado de resultado se observa que la diferencia del pasivos más patrimonios menos el total de activos es de \$9.073.913.

7.9- Flujo de caja



	Año 1	Año 2
Ingresos		
Ventas	\$ 711.614.925	\$ 732.963.373
Aportes	\$ 4.294.120	\$ 4.380.002
Préstamos	\$ 1.763.652	\$ 1.763.652
Total ingresos	\$ 717.672.697	\$ 739.107.028
Egresos		
Inversiones	\$ 11.904.000	\$ 11.904.000
Personal	\$ 107.353.000	\$ 109.500.060
Arriendo Inmoviliaria	\$ 9.600.000	\$ 9.792.000
Equipos De Computo	\$ 7.200.000	\$ 7.344.000
Gastos de Organización	\$ 4.800.000	\$ 4.800.000
Patentes y Licencias	\$ 5.808.000	\$ 5.808.000
Capacitación	\$ 4.800.000	\$ 4.896.000
Cámara De Comercio	\$ 467.000	\$ 467.000
Dian	\$ 17.000	\$ 17.000
Pagos Credito	\$ 1.763.652	\$ 1.763.652
Varios Valor Caja	\$ 2.400.348	\$ 2.400.348
Total Egresos	\$ 156.113.000	\$ 158.692.060
Ingresos-Egresos	\$ 561.559.697	\$ 580.414.968

Dentro del flujo de caja se evidencia una diferencia del total de egresos entre el año 2 y el año 1 es de \$2.579.060 y en el de ingresos y egresos \$18.855.271.

7.10- Indicadores de evaluación.

	0	2020	2021	2022	2023
Inversión	\$ 171.329.000				
Ingresos netos	-\$ 171.329.000	\$ 63.976.000	\$ 64.762.905	\$ 65.559.489	\$ 66.365.870
Flujo de caja		\$ 63.976.000	\$ 64.762.905	\$ 65.559.489	\$ 66.365.870
Tasa Descuento	\$ 0				
VPN	\$ 260.664.264				
TIR	\$ 0				

Para los indicadores se evidencia un crecimiento del 1.23% para cada año.



8- Lecciones aprendidas y recomendaciones.

- El primer paso dentro de este proceso ha sido la sensibilización de los niveles compartidos por el docente para llevar a cabo el proyecto de creación de empresas.
- Buscar feedback luego de realizar cada parte del proyecto, para poder fortalecer cada uno de los aspectos por mejorar en cada etapa del proyecto y garantizar llegar a un nivel de excelencia.
- Siempre estar convencidos de lo que se quiere para poder llegar a una meta clara.
- Relacionarse con otros proyectos para retroalimentarse con experiencias.
- Se refuerce lo aprendido a través del material de educación.
- Capacidades de trabajar en equipo de forma íntegra y generando la comunicación asertiva.

BIBLIOGRAFIA

- <https://www.isotools.org/2015/08/06/en-que-consiste-una-matriz-de-riesgos/>
- <https://degerencia.com/articulo/que-es-la-matriz-dofa-foda-o-dafo/>
- <https://www.emprendedores.es/gestion/a27644/modelo-3/>
- <https://es.wikipedia.org/wiki/Organigrama>
- <https://es.scribd.com/document/317144137/flujoograma-operativo>
- <https://contabilidadmasfinanzas.com.co/flujoogramas-de-una-empresa/>
- https://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9todo_en_V
- https://www.sedic.es/autoformacion/seccion6_DProcesos.htm
- https://es.wikipedia.org/wiki/Diagrama_de_clases
- https://es.wikipedia.org/wiki/Caso_de_uso
- <https://es.wikipedia.org/wiki/RapidMiner>
- <https://www.master-sevilla.com/administracion/obligaciones-fiscales-de-una-empresa/>