



USTED ESTA EN RIESGO



Título Largo del Trabajo

Aplicación “Usted Está En Riesgo”

Michelle Valentina Cabezas Martínez, Johan Sebastián Benítez Pinto y

Eduen Abelardo Huertas Acero

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Notas del Autor

Michelle Valentina Cabezas Martínez, Programa Ing. Sistemas, CUN - Bogotá;

Johan Sebastián Benítez Pinto Programa Diseño Gráfico, CUN – Bogotá;

Eduen Abelardo Huertas Acero, Programa Ing. Sistemas, CUN - Bogotá

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Redes Sociales Del Proyecto

Página de Facebook

<https://www.facebook.com/Usted-esta-en-riesgo-116801140153319>

Correo electrónico

ustedestaenriesgosascontacto@gmail.com



USTED ESTA EN RIESGO



Compromiso Del Autor

Yo Euden Abelardo Huertas Acero identificado con C.C 1030556916 estudiante del programa Ingeniería de sistema declaró que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

EDUEN HUERTAS

Firma:

Yo Michelle Valentina Cabezas Martínez identificado con C.C 1024592114 estudiante del programa Ingeniería de sistema declaró que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Michelle Cabezas.

Firma:

Yo Johan Sebastián Benitez Pinto identificado con C.C 1015481176 estudiante del programa Diseño Gráfico declaró que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Johan Sebastián Benitez P.

Firma



Tabla de Contenido

1. Descripción de Idea de negocio.....	6
1.1. Problema	6
1.2. Oportunidad de Negocio	6
1.3. Identificación de Producto	6
1.4. Nuestro producto.....	7
1.5. Nuestro cliente potencial.....	7
2. Presentación de la Empresa.....	7
2.1. Actividad económica	8
2.2. Sistema empresarial	8
3. Portafolio	9
3.1. Línea de productos	9
3.2. Servicios.....	9
3.3. Logo UER “Usted está en riesgo”	11
3.4. Colores de Corporativos	12
3.5. Variaciones del logo	12
3.6. Fotografías	14
3.7. Precios	14
3.8. Contacto	14
4. Direccionamiento Estratégico.....	15
4.1. Objetivo General	15
4.2. Objetivos Específicos.....	15
4.3. Futuro Preferido.....	15
4.4. Misión	16
4.5. Valores.....	16
4.6. Indicadores de desempeño.....	19
5. Cadena de Valor	20
6. Estructura Organizacional y Funcional	20
6.1. Organigrama.....	20
6.2. Manual de funciones	21
7. Estudio legal	29



7.1.	Obligaciones e impuestos	29
7.2.	Licencias	29
7.3.	Beneficios.....	30
8.	Estudio Financiero.....	30
8.1.	Plan de Inversión	30
8.2.	Plan de Financiación	31
8.3.	Costos.....	32
8.4.	Gastos	32
8.5.	Ingresos	33
9.	Análisis del punto de Equilibrio	36
10.	Estados de Resultados.....	37
11.	Balance General	38
12.	Flujo de Caja	39
13.	Indicadores de Evaluación	41
14.	Lecciones aprendidas.....	41
15.	Recomendaciones	41
16.	Conclusiones	42
17.	Bibliografía	43



Presentación General del Proyecto

Introducción

Este documento se crea como un soporte escrito sobre el proceso que se está llevando a cabo en la materia de opción de grado 3, con el fin de presentar una idea innovadora donde surge la necesidad en cuanto al uso de los diferentes seguros que existen en el mercado, nuestro proyecto parte de ofrecerle a las empresas aseguradoras la información normativa de los seguros por medio de un video juego que le permitirán a sus clientes interactuar e involucrarse en el proceso de conocer los beneficios de los seguros y sus riesgos, así de esta manera el cliente se esté informando y motivando en comprar los seguros ofrecidos por las compañías aseguradoras.

Claves para el éxito

Mostrar una buena participación en el mercado.

Lograr la satisfacción del cliente.

Conocimiento idóneo sobre los seguros existentes.

Minimizar la inconformidad del servicio de asesoramiento de las entidades aseguradoras hacia sus clientes.

Compromiso y dedicación en cuanto a la entrega del producto.



1. Descripción de Idea de negocio

Podemos explicar y generalizar cada uno de los productos a las entidades de seguros, por medio de nuestro video juego como herramienta informativa dando a conocer los diferentes aspectos de un posible riesgo a consecuencia de un accidente personal o un posible robo.

Nuestro video juego te va a gustar, tendrá una interfaz dinámica donde las empresas quienes compran este producto tendrán la oportunidad de ofrecer a sus clientes vivir una experiencia impactante frente a los riesgos o beneficios que ofrecen los diferentes tipos de pólizas de forma clara y puntual.

1.1. Problema

La falta de herramientas para presentar la información en cuanto a los servicios ofrecidos por el prestador del servicio (compañías aseguradoras) y el cliente, provocando en muchas ocasiones insatisfacción en cuanto a la asesoría de los servicios adquiridos, lo que produce quejas y reclamos por parte del cliente llevándose una mala imagen de la empresa y de los servicios contratados.

1.2. Oportunidad de Negocio

Innovación de un producto intangible, a través de aplicaciones didácticas (juegos virtuales).

1.3. Identificación de Producto

Como el producto es un servicio intangible, hace referencia a los video juegos didácticos con los cuales el cliente de la compañía aseguradora pueda experimentar y conocer para qué sirve un seguro, una póliza y un siniestro, para concientizar al cliente que en todo momento se encuentran en riesgo y que es vulnerable ante cualquier peligro.

1.4. Nuestro producto

El video juego que ofrecemos a las entidades aseguradoras como herramienta de información que le permita a la entidad aseguradora fidelizar al usuario que desean adquirir el seguro.

1.5. Nuestro cliente potencial

Son todas las entidades financieras que manejen y tengan a cargo la responsabilidad de los seguros o dichas pólizas. Es decir, compañías Aseguradoras y Reaseguradoras.

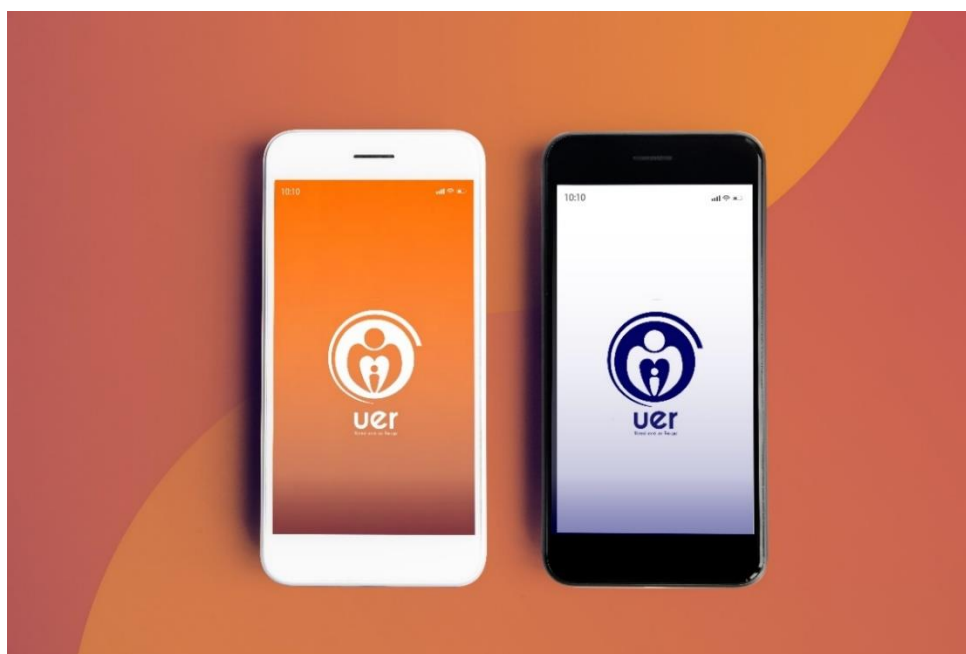


Imagen 01 - (Imagen propia de la aplicación UER “Usted está en riesgo”).

2. Presentación de la Empresa

Somos una entidad que propone un cambio, en cuanto a la asesoría de pólizas de seguros por medio de nuestros video juegos que van a concientizar a todo posible cliente de las entidades de seguros.

2.1. Actividad económica

Nuestra principal actividad económica se basa en el producto que le estamos ofreciendo a las entidades aseguradoras el cual va a ser tercerizado para mejorar un servicio de asesoría que genere un valor agregado a la relación empresa/ cliente y de esta manera puedan potencializar la venta de sus servicios.

2.2. Sistema empresarial

En el siguiente diagrama se muestra como está conformado nuestro sistema empresarial con sus respectivas áreas de trabajo.

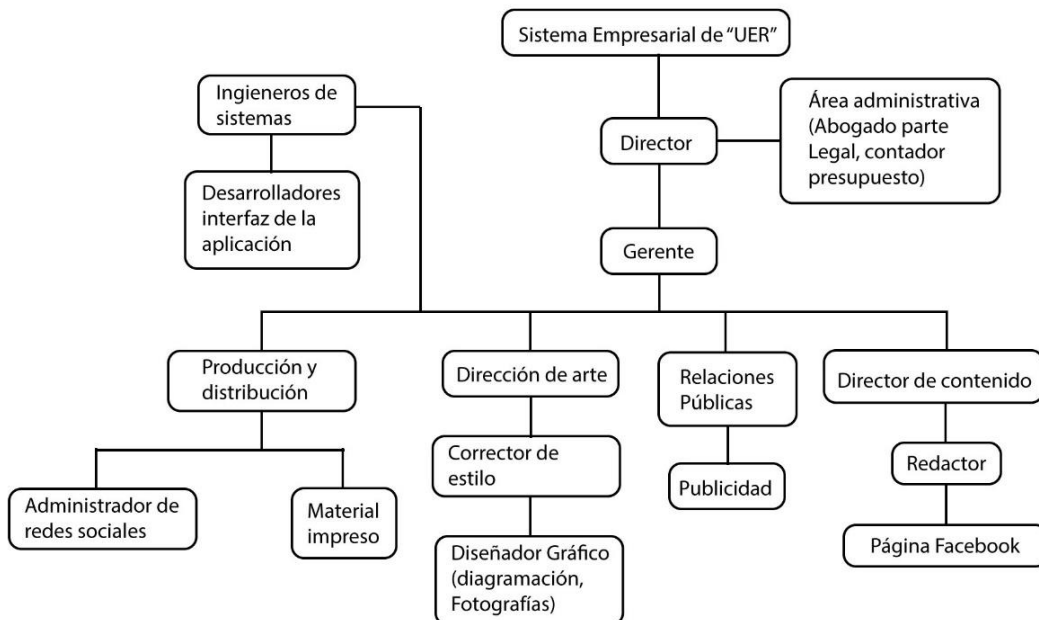


Gráfico 01 - (Mapa del sistema empresarial de la empresa "Usted está en riesgo SAS").

3. Portafolio



Imagen 02 - (Imagen propia donde se muestra los conceptos que se utilizaron para la construcción del logo de la aplicación).

3.1. Línea de productos

- ✓ Seguro de vida individual.
- ✓ Seguros exequiales.
- ✓ Seguros de vida de deudores.
- ✓ Seguros de automóviles.
- ✓ Seguro todo riesgo.
- ✓ Seguro de robo.

3.2. Servicios

- ✓ **Video juegos:** La elaboración de videojuegos no solo atractivos visualmente, sino que también informativos respecto a la temática de los seguros de póliza.



Imagen 03. (Imagen propia)

- ✓ **Juegos Didácticos:** La elaboración de juegos didácticos como metodología que ayudan a fortalecer la información respecto a los servicios que ofrece la empresa aseguradora.



Imagen 04. (Imagen propia)

- ✓ **Asesoramiento:** Ofrecemos la información mediante un video juego para aclarar dudas o desinformación respecto a los diferentes servicios de pólizas que se encuentran en el mercado.



Imagen 05. (Imagen propia)

3.3. Logo UER “Usted está en riesgo”



Imagen 06 - (Imagen propia - Logo Naranja sobre fondo blanco de manera horizontal (izquierda), manera vertical (derecha) de la aplicación UER “Usted está en riesgo”).

3.4. Colores de Corporativos

- ✓ **Naranja:** representa la confianza, comodidad y seguridad que tiene nuestra empresa.
- ✓ **Azul:** representa la estabilidad que nosotros como empresa desarrollamos en nuestro producto.
- ✓ **Blanco:** Refleja la integridad de nuestra empresa.



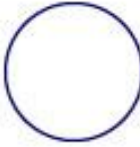
		
Naranja	Azul	Blanco
#ff7202	#030366	#ffffff
C: 0 R: 255 M: 65 G: 114 Y: 95 B: 2 k: 0	C: 100 R: 3 M: 94 G: 3 Y: 32 B: 102 k: 24	C: 0 R: 255 M: 0 G: 255 Y: 0 B: 255 k: 0

Imagen 07 - (Imagen propia – Colores corporativos de la aplicación UER “Usted está en riesgo”)

3.5. Variaciones del logo



Imagen 08 - (Imagen propia – Logo Blanco sobre fondo naranja de manera horizontal (izquierda), de manera vertical (derecha) de la aplicación UER “Usted está en riesgo”).



Imagen 09 - (Imagen propia – Logo Naranja sobre fondo azul de manera horizontal (izquierda), de manera vertical (derecha) de la aplicación UER “Usted está en riesgo”).



Imagen 10 - (Imagen propia – Logo Azul sobre fondo blanco de manera horizontal (izquierda), de manera vertical (derecha) de la aplicación UER “Usted está en riesgo”).

3.6. Fotografías



Imagen 11. (Imagen propia)

3.7. Precios

Todos los juegos se cobran por la implementación a la empresa con un valor de acuerdo al juego y a su complejidad, a partir de esto se cobrará una mensualidad por su uso sin cláusula de permanencia.

Valor de implementación	\$65.000.000
Valor de mensualidad	\$312.000

Tabla 1. (Precios)

3.8. Contacto

- **Página de Facebook:** <https://www.facebook.com/Usted-esta-en-riesgo-116801140153319>



- **Correo Electrónico:** ustedestaenriesgosascontacto@gmail.com

4. Direccionamiento Estratégico

4.1. Objetivo General

Desarrollar e implementar videojuegos con tecnología avanzada en .net y php que ayuden a contextualizar los servicios que ofrecen a los clientes de las empresas aseguradoras ubicadas en Bogotá- Colombia.

4.2. Objetivos Específicos

- ✓ Identificar cuáles son los factores involucrados para llegar a una buena contextualización de la información en cuanto la realización del video juego.
- ✓ Recopilar información acerca del conocimiento que tienen las personas sobre las pólizas que adquieren.
- ✓ Diseñar el videojuego según el servicio prestado por la entidad, en lenguaje de php para ser distribuidos en diferentes puntos de la ciudad.
- ✓ Implementar metodología dinámica para la interacción entre el producto y el cliente.
- ✓ Reducir el impacto negativo del mal acompañamiento del servicio de asesoramiento que ofrecen las aseguradoras.

4.3. Futuro Preferido

“Futuro preferido (visión) de USTED ESTA EN RIESGO”

Para el 2025 ser una empresa que ofrece la mayor calidad en cuanto a creación de videojuegos para el sector asegurador siendo reconocida por su enfoque en la innovación e implementación de desarrollo tecnológico a nivel nacional e internacional.

4.4. Misión

Llegar a potencializar las empresas enfocadas al mercado asegurador, ofreciéndoles un producto que cuenta con la última tecnología en cuanto a videojuego y metodologías didácticas que permitan llevar un buen servicio de asesoramiento para sus clientes.

4.5. Valores



Imagen 12. (Imagen propia)



Imagen 13. (Imagen propia)



Imagen 14. (Imagen propia)



Imagen 15. (Imagen propia)



Imagen 16. (Imagen propia)



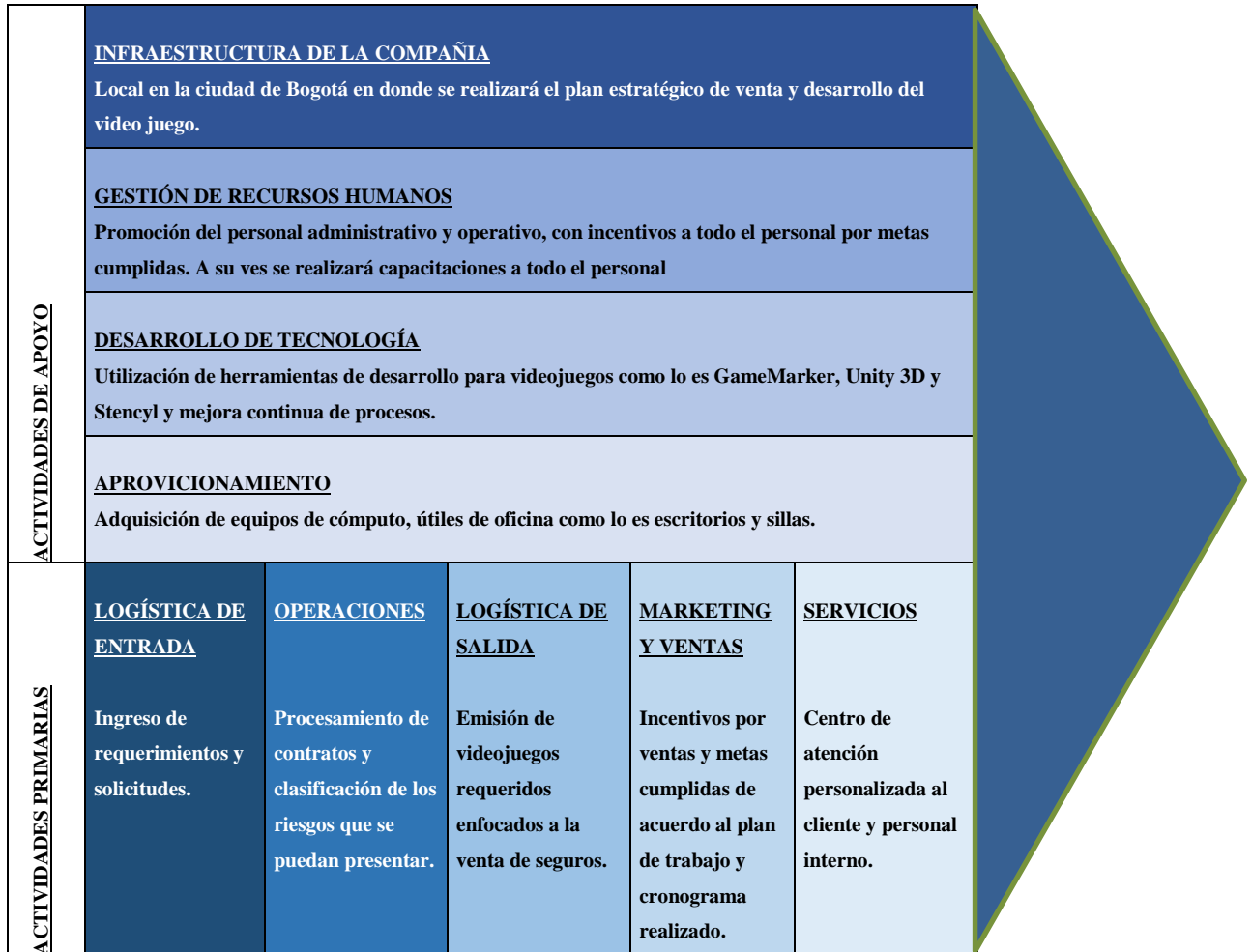
Imagen 17. (Imagen propia)

4.6. Indicadores de desempeño

Área decisional	Actividad clave	Indicador propuesto
Gerencia	Hacer seguimiento a los indicadores de desempeño	seguimiento a indicadores
	Evaluar el desempeño de los empleados	Rotación del personal
Director Técnico	Definir el tipo de seguro y su aplicación a desarrollar	Ideas para implementar.
	Identificar los seguros que tienen un impacto alto en la sociedad.	Análisis y Seguimiento de seguros para implementar.
Director De Marketing	Gestionar la publicidad de la empresa.	Porcentaje de clientes influenciados por marketing.
	Realizar los ajustes necesarios de los videojuegos pactados con los clientes.	tiempo en que realiza cada video juego.
Desarrollador	Analizar necesidades del cliente para incluirlos en el video juego.	implementación de las ideas.
	seguimiento de los empleados	validación de cumplimiento de horario
Jefe De Personal	contratos y salud laboral.	Escoger a personal idóneo. Velar por la salud ocupacional de los empleados.
	Control del personal y cumplimiento de personal.	Cumplimiento de horarios y tareas encomendadas.
Contabilidad	Velar por los ingresos de la empresa.	Establecer balances generales de gastos e inversiones.

Tabla 2. (Indicadores de desempeño)

5. Cadena de Valor



6. Estructura Organizacional y Funcional

6.1. Organigrama

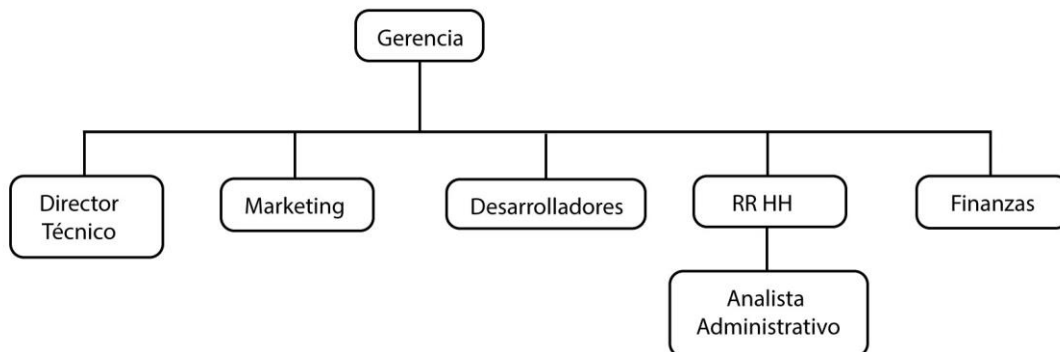


Gráfico 02 - (Organigrama).

6.2. Manual de funciones

Perfil del cargo	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Gerente general
Dependencia	Gerencia
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Administrador de empresas y/o Economista.
Estudios de especialización, capacitación	Maestría en gestión de proyectos.
Trayectoria laboral	Experiencia en direccionamiento de empresas, fuerte en el área de operaciones.
Experiencia	4 años de experiencia en el cargo
Otros	
III. Objetivo del cargo	
Dirigir la empresa para alcanzar el éxito tomando decisiones adecuadas en pro del crecimiento.	
IV. Principales Funciones	
<p>Desplegar acciones que incrementen el posicionamiento en el mercado.</p> <p>Rentabilizar las operaciones con clientes actuales y potenciales.</p> <p>Identificar oportunidades de negocio mediante el análisis de información.</p> <p>Elaborar estrategias comerciales que posicione al Software en el mercado.</p>	

Direccionar al personal a cumplir el objetivo de la empresa. Liderar comités donde se evalué los indicadores de cada área.
V. Competencias
Competencias personales y laborales: Liderazgo. Proactividad. Pensamiento crítico. Capacidad de negociar y planificar. Trabajo en equipo. Comunicación asertiva.

Tabla 3. (Manual de funciones – Gerente General)

Perfil del cargo	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Director técnico
Dependencia	Gerencia
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Administrador de empresas, contaduría pública.
Estudios de especialización, capacitación	Especializado en seguros.
Trayectoria laboral	Experiencia en servicios de vida y seguros generales.
Experiencia	5 años en la industria de seguros y 2 años en funciones de supervisión.

Otros	
III. Objetivo del cargo	
Dirigir los planes generales de la empresa con el enfoque a los seguros, supervisando la implementación tecnológica del software proponiendo cambios y mejorando la calidad del servicio.	
IV. Principales Funciones	
<p>Definir la estrategia tecnológica con el equipo de desarrollo.</p> <p>Investigación preliminar de los requerimientos.</p> <p>Ayuda a identificar las áreas de riesgo y las posibles mejoras.</p> <p>Mejorar el software en pro de calidad para el cliente final.</p>	
V. Competencias	
<p>Competencias personales y laborales:</p> <p>Liderazgo</p> <p>Creatividad</p> <p>Autonomía</p> <p>Trabajo en equipo</p> <p>Comunicación asertiva.</p>	

Tabla 4. (Manual de funciones – Director Técnico)

Perfil del cargo	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Director Marketing
Dependencia	Publicidad

II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Licenciatura en marketing, mercadeo, marketing internacional o afines.
Estudios de especialización, capacitación	Marketing digital
Trayectoria laboral	Experiencia en marketing y en campañas con empresas reconocidas, manejo de personal.
Experiencia	5 años en manejo de marketing y publicidad
Otros	
III. Objetivo del cargo	
Supervisar la estrategia de marketing de la empresa, crear e innovar en la publicidad para que clientes potenciales se interesen por el software.	
IV. Principales Funciones	
<p>Realizar investigaciones de mercado.</p> <p>Implementación de estrategia de venta.</p> <p>Desarrollo de campañas publicitarias.</p> <p>Supervisar marketing digital.</p> <p>Organización de eventos.</p>	
V. Competencias	
Competencias personales y laborales:	
<p>Creatividad.</p> <p>Liderazgo.</p> <p>Trabajo en equipo.</p>	

<p>Pasión y motivación.</p> <p>Gestión del cambio.</p> <p>Inteligencia emocional.</p> <p>Visión.</p>
--

Tabla 5. (Manual de funciones – Director Marketing)

Perfil del cargo	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Desarrollador
Dependencia	Tecnología y desarrollo.
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Ingeniero de sistemas o ingeniero web.
Estudios de especialización, capacitación	Especialización en desarrollo de software y programación de videojuegos, estudios en administración de bases de datos.
Trayectoria laboral	Experiencia en desarrollo y programación de software y aplicaciones web.
Experiencia	3 años en creación de plataformas web con empresas reconocidas.
Otros	
III. Objetivo del cargo	
Desarrollar las necesidades y actualizaciones del videojuego, analizar mejoras para la implementación en el software.	
IV. Principales Funciones	

<p>Actualizaciones del juego.</p> <p>Cumplir con las tareas asignadas por el director técnico.</p> <p>Analizar mejoras en pro de crecimiento.</p> <p>Solucionar problemas o bug.</p>
<p>V. Competencias</p>
<p>Competencias personales y laborales:</p> <p>Ágil</p> <p>Trabajo en equipo.</p> <p>Creatividad</p> <p>Empatía</p> <p>Adaptabilidad.</p> <p>Paciencia.</p>

Tabla 6. (Manual de funciones – Desarrollador)

Perfil del cargo	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Jefe de personal
Dependencia	Recursos humanos
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Administrador de empresas
Estudios de especialización, capacitación	Diplomado o magister en el área de recursos humanos.
Trayectoria laboral	conocimientos y experiencia en áreas de Recursos Humanos para liderar procesos de reclutamiento y contratación, administración de personal, evaluación.

Experiencia	3 años en labores de manejo de personal
Otros	
III. Objetivo del cargo	
Cumplir estratégicamente con los logros de la compañía, capacitando, liderando y motivando al personal en pro del cumplimiento de metas.	
IV. Principales Funciones	
<p>Mantener las normas definidas por la empresa.</p> <p>Organizar las pruebas para los candidatos.</p> <p>Diseñar estrategias para evaluar rendimiento de los trabajadores.</p> <p>Manejo de personal, contrataciones, desvinculaciones, capacitación, etc.</p> <p>Gestionar pago de empleados.</p> <p>Elaboración de indicadores de rendimiento.</p>	
V. Competencias	
Competencias personales y laborales:	
<p>Liderazgo</p> <p>Estrategia</p> <p>Sensibilidad interpersonal</p> <p>Habilidades de negociación</p> <p>Planificación y organización.</p>	

Tabla 7. (Manual de funciones – Jefe de Personal)

Perfil del cargo	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Contador
Dependencia	Contabilidad
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Contador profesional
Estudios de especialización, capacitación	Diplomado en finanzas
Trayectoria laboral	Experiencia contable en compañías reconocidas con funciones en la coordinación de equipos de trabajo contable, amplios conocimientos contables, financieros, fiscales y legales bajo las normas de información financiera.
Experiencia	2 años de experiencia contabilidad de empresas reconocidas.
Otros	
III. Objetivo del cargo	
Coordinar, registrar y aplicar los recursos financieros de la empresa, mostrando balances generales de productividad económica de la compañía.	
IV. Principales Funciones	
<p>Manejo de software contable.</p> <p>Liquidación de impuestos.</p> <p>Pagos de nomina</p> <p>Proceso de pago a terceros.</p> <p>Manejo de rentabilidad de la empresa.</p>	

V. Competencias
Competencias personales y laborales: Habilidad numérica. Compromiso Trabajo en equipo. Conocimientos técnicos. Agilidad.

Tabla 8. (Manual de funciones – Contador)

7. Estudio legal

Seremos una empresa legalmente constituida, pues nuestra empresa va hacer SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE SAS, y nos vamos a constituir como una persona Jurídica para el desarrollo de las funciones. Nuestra empresa se va llamar USTED ESTA EN RIESGO SAS.

7.1. Obligaciones e impuestos

- Impuesto de renta.
- Retención en la fuente.
- Impuestos sobre las ventas de IVA.

7.2. Licencias

- Patente de sanidad expedida por la secretaria de salud.
- Permisos de SAYCO Y ACINPRO.
- Afiliación al sistema de seguridad social y cajas de compensación familiar.
- Certificado de seguridad, se tramita ante el respectivo departamento de bomberos.

7.3. Beneficios

Al ser una empresa que es generada del emprendimiento nos apoyamos de la ley 1258 de 2008, y a diferencias de otras empresas legalmente constituidas no es necesario realizar una escritura pública.

Después de hacer el registro ante la cámara de comercio realizaríamos un documento privado.

8. Estudio Financiero

8.1. Plan de Inversión

Plan de Inversión Producto			
ACTIVOS	MONTO	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
ACTIVOS FIJOS			
Servidores	\$ 360.000,00	30,0%	70,0%
Licencias de software	\$ 500.000,00	20,0%	80,0%
Equipos de computo	\$ 13.000.000,00	5,0%	95,0%
Muebles y enseres	\$ 3.000.000,00	20,0%	80,0%
Equipos Electrónicos	\$ 5.000.000,00	10,0%	90,0%
ACTIVOS NOMINALES			
INVERSION DIFERIDA			
Nomina	\$ 4.000.000,00	10,0%	90,0%
Constitución Legal	\$ 5.000.000,00	15,0%	85,0%
Asesores Abogados inicio proyecto	\$ 2.000.000,00	10,0%	90,0%
Papelería	\$ 200.000,00	100,0%	0,0%
Transportes	\$ 200.000,00	100,0%	0,0%
Aseo	\$ 300.000,00	100,0%	0,0%
Mantenimiento de Equipos	\$ 1.200.000,00	100,0%	0,0%
Adecuaciones	\$ 800.000,00	100,0%	0,0%
Publicidad	\$ 200.000,00	30,0%	70,0%
Desarrollo de Pagina web	\$ 400.000,00	100,0%	0,0%
Arriendo	\$ 700.000,00	50,0%	50,0%
Servicios Públicos (Agua - Luz)	\$ 270.000,00	100,0%	0,0%
Internet Voz - Telefonía	\$ 80.000,00	100,0%	0,0%
CAPITAL DE TRABAJO			
Inventario Inicial	\$ 1.712.500,00	35,0%	65,0%
Efectivo	\$ 1.000.000,00	100,0%	0,0%

Honorarios por capacitación	\$ 160.000,00	90,5%	10,0%
Prestamos	\$ 10.000.000,00	10,0%	90,0%
Costos de producción	\$ 230.000,00	9,5%	89,5%
Gastos de venta	\$ 20.000,00	26,5%	73,5%
Total	\$ 50.332.500,00	20%	80%

Tabla 9. (Plan de inversión)

8.2. Plan de Financiación

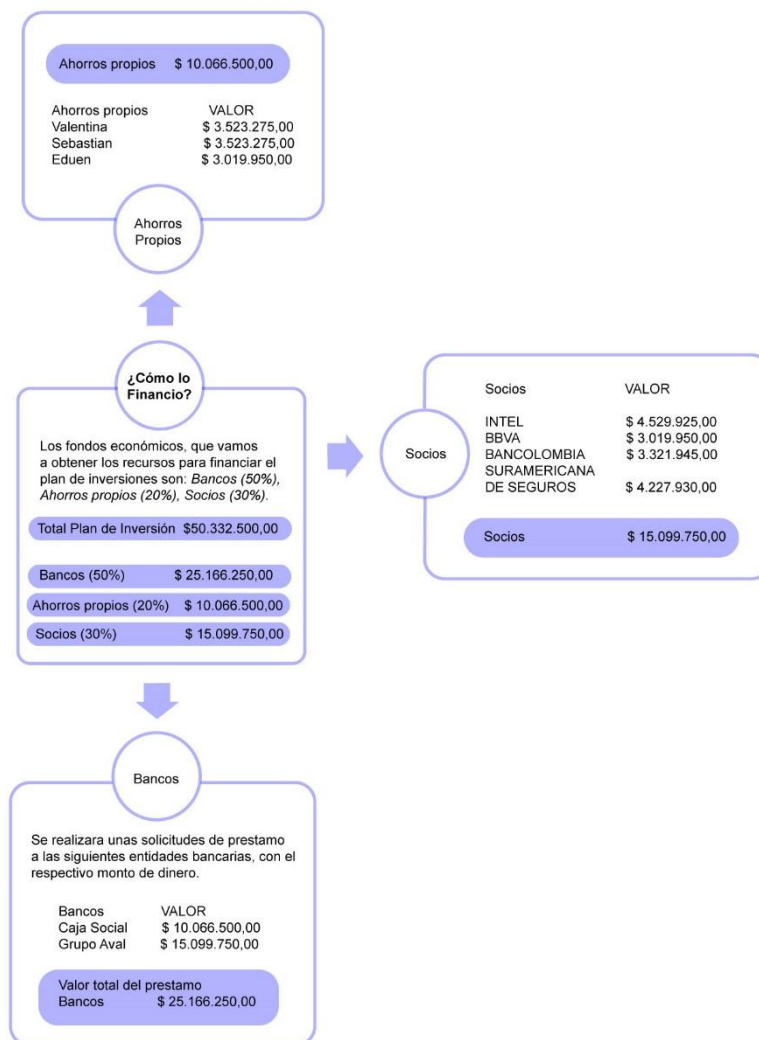


Gráfico 03 - (Plan de Financiación).

8.3. Costos

COSTOS DE PRODUCCION	VALOR
Mano de Obra	\$ 170.000,00
insumos	\$ 80.000,00
COSTO TOTAL UNITARIO	\$ 250.000,00

Precio de Venta
\$ 312.500,00

Tabla 10. (Costos)

8.4. Gastos

GASTOS	VALOR
GASTOS DE ADMINISTRACION	
Sueldos	\$ 4.000.000,00
Papelería	\$ 200.000,00
Legales y contabilidad	\$ 800.000,00
Servicios Públicos (Agua - Luz)	\$ 270.000,00
Internet Voz - Telefonía	\$ 80.000,00
Gastos de Nomina	\$ 250.000,00
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 5.600.000,00
GASTOS FIJOS	
Alquiler	\$ 900.000,00
Permisos y Licencias	\$ 750.000,00
Depreciación	\$ 5.700.000,00
Pagos de Préstamo	\$ 450.000,00
Seguros	\$ 1.200.000,00
Varios	\$ 92.000,00
TOTAL GASTOS FIJOS	\$ 2.192.000,00
TOTAL G.ADM. + G.FIJOS	\$ 7.792.000,00

Tabla 11. (Gastos)

8.5. Ingresos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1		Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind	Total anual	%Anual				
ventas netas	25%	3%	5%	3%	4%	\$ 1.185.792.582		\$ 1.221.366.360	\$ 1.282.434.678	\$ 1.320.907.718	\$ 1.373.744.027
Coste de ventas	1,00%	3%	5%	5%	1%	\$ 21.718.786		\$ 22.370.350	\$ 23.488.868	\$ 24.663.311	\$ 24.909.944
Beneficio Bruto						\$ 1.164.073.796		\$ 1.198.996.010	\$ 1.258.945.810	\$ 1.296.244.407	\$ 1.348.834.083
Gastos controlables :									\$ 0	\$ 0	\$ 0
Sueldo y salarios	3%	4%	3%	3%	3%	\$ 56.768.118		\$ 59.038.843	\$ 60.810.008	\$ 62.634.309	\$ 64.513.338
Gastos de nomina	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 3.353.022		\$ 3.453.613	\$ 3.557.221	\$ 3.663.938	\$ 3.773.856
Legales y contabilidad						\$ 9.600.000		\$ 9.600.000	\$ 9.600.000	\$ 9.600.000	\$ 9.600.000
Publicidad	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 2.536.501		\$ 2.587.231	\$ 2.638.975	\$ 2.691.755	\$ 2.745.590
Servicios Publicos	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 4.694.231		\$ 4.835.058	\$ 4.980.110	\$ 5.129.513	\$ 5.283.399
Varios	5%	5%	5%	5%	5%	\$ 1.464.376		\$ 1.537.594	\$ 1.614.474	\$ 1.695.198	\$ 1.779.958
Total gastos controlables						\$ 78.416.248		\$ 81.052.339	\$ 83.200.789	\$ 85.414.713	\$ 87.696.140
Gastos fijos :								\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Alquiler		3%	3%	3%	3%	\$ 8.400.000		\$ 8.652.000	\$ 8.911.560	\$ 9.178.907	\$ 9.454.274
Depreciacion						\$ 68.400.000		\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000	\$ 68.400.000
Seguro		3%	3%	3%	3%	\$ 14.400.000		\$ 14.832.000	\$ 15.276.960	\$ 15.735.269	\$ 16.207.327
Permiso y licencias		3%	3%	3%	3%	\$ 9.000.000		\$ 9.270.000	\$ 9.548.100	\$ 9.834.543	\$ 10.129.579
Pagos de prestamos						\$ 5.400.000		\$ 5.400.000	\$ 5.400.000	\$ 5.400.000	\$ 5.400.000
Varios	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 2.682.418		\$ 2.762.890	\$ 2.845.777	\$ 2.931.151	\$ 3.019.085
Total de gastos fijos						\$ 108.282.418		\$ 109.316.890	\$ 110.382.397	\$ 111.479.869	\$ 112.610.265
Gastos totales						\$ 186.698.666		\$ 190.369.230	\$ 193.583.186	\$ 196.894.582	\$ 200.306.406
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						\$ 977.375.130		\$ 1.008.626.780	\$ 1.065.362.624	\$ 1.099.349.826	\$ 1.148.527.677
Impuestos	35%	35%	35%	35%	35%	\$ 342.081.295		\$ 353.019.373	\$ 372.876.918	\$ 384.772.439	\$ 401.984.687
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						\$ 635.293.834		\$ 655.607.407	\$ 692.485.706	\$ 714.577.387	\$ 746.542.990

Tabla 12. (Ingresos - Años)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5						
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
ventas netas	25%	3%	5%	3%	4%	\$ 21.875.000	\$ 27.343.750	\$ 34.179.688	\$ 42.724.609	\$ 53.405.762	\$ 66.757.202
Coste de ventas	1,00%	3%	5%	5%	1%	\$ 1.712.500	\$ 1.729.625	\$ 1.746.921	\$ 1.764.390	\$ 1.782.034	\$ 1.799.855
Beneficio Bruto						\$ 20.162.500	\$ 25.614.125	\$ 32.432.766	\$ 40.960.219	\$ 51.623.727	\$ 64.957.347
Gastos controlables :											
Sueldo y salarios	3%	4%	3%	3%	3%	\$ 4.000.000	\$ 4.120.000	\$ 4.243.600	\$ 4.370.908	\$ 4.502.035	\$ 4.637.096
Gastos de nomina	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 250.000	\$ 255.000	\$ 260.100	\$ 265.302	\$ 270.608	\$ 276.020
Legales y contabilidad						\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Publicidad	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 200.000	\$ 202.000	\$ 204.020	\$ 206.060	\$ 208.121	\$ 210.202
Servicios Publicos	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 350.000	\$ 357.000	\$ 364.140	\$ 371.423	\$ 378.851	\$ 386.428
Varios	5%	5%	5%	5%	5%	\$ 92.000	\$ 96.600	\$ 101.430	\$ 106.502	\$ 111.827	\$ 117.418
Total gastos controlables						\$ 5.692.000	\$ 5.830.600	\$ 5.973.290	\$ 6.120.195	\$ 6.271.442	\$ 6.427.165
Gastos fijos :											
Alquiler		3%	3%	3%	3%	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000
Depreciacion						\$ 5.700.000	\$ 5.700.000	\$ 5.700.000	\$ 5.700.000	\$ 5.700.000	\$ 5.700.000
Seguro		3%	3%	3%	3%	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Permiso y licencias		3%	3%	3%	3%	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000
Pagos de prestamos						\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000
Varios	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 200.000	\$ 204.000	\$ 208.080	\$ 212.242	\$ 216.486	\$ 220.816
Total de gastos fijos						\$ 9.000.000	\$ 9.004.000	\$ 9.008.080	\$ 9.012.242	\$ 9.016.486	\$ 9.020.816
Gastos totales						\$ 14.692.000	\$ 14.834.600	\$ 14.981.370	\$ 15.132.436	\$ 15.287.928	\$ 15.447.981
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						\$ 5.470.500	\$ 10.779.525	\$ 17.451.396	\$ 25.827.783	\$ 36.335.799	\$ 49.509.367
Impuestos	35%	35%	35%	35%	35%	\$ 1.914.675	\$ 3.772.834	\$ 6.107.989	\$ 9.039.724	\$ 12.717.530	\$ 17.328.278
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						\$ 3.555.825	\$ 7.006.691	\$ 11.343.408	\$ 16.788.059	\$ 23.618.269	\$ 32.181.088

Tabla 13. (Ingresos – Semestre - 1)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5						
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
ventas netas	25%	3%	5%	3%	4%	\$ 83.446.503	\$ 104.308.128	\$ 130.385.160	\$ 162.981.451	\$ 203.726.813	\$ 254.658.516
Coste de ventas	1,00%	3%	5%	5%	1%	\$ 1.817.853	\$ 1.836.032	\$ 1.854.392	\$ 1.872.936	\$ 1.891.665	\$ 1.910.582
Beneficio Bruto						\$ 81.628.649	\$ 102.472.097	\$ 128.530.768	\$ 161.108.515	\$ 201.835.148	\$ 252.747.934
Gastos controlables :											
Sueldo y salarios	3%	4%	3%	3%	3%	\$ 4.776.209	\$ 4.919.495	\$ 5.067.080	\$ 5.219.093	\$ 5.375.666	\$ 5.536.935
Gastos de nomina	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 281.541	\$ 287.171	\$ 292.915	\$ 298.773	\$ 304.749	\$ 310.844
Legales y contabilidad						\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Publicidad	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 212.304	\$ 214.427	\$ 216.571	\$ 218.737	\$ 220.924	\$ 223.134
Servicios Publicos	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 394.157	\$ 402.040	\$ 410.081	\$ 418.282	\$ 426.648	\$ 435.181
Varios	5%	5%	5%	5%	5%	\$ 123.289	\$ 129.453	\$ 135.926	\$ 142.722	\$ 149.858	\$ 157.351
Total gastos controlables						\$ 6.587.499	\$ 6.752.587	\$ 6.922.573	\$ 7.097.608	\$ 7.277.845	\$ 7.463.445
Gastos fijos :											
Alquiler		3%	3%	3%	3%	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000
Depreciacion						\$ 5.700.000	\$ 5.700.000	\$ 5.700.000	\$ 5.700.000	\$ 5.700.000	\$ 5.700.000
Seguro		3%	3%	3%	3%	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Permiso y licencias		3%	3%	3%	3%	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000
Pagos de prestamos						\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000
Varios	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 225.232	\$ 229.737	\$ 234.332	\$ 239.019	\$ 243.799	\$ 248.675
Total de gastos fijos						\$ 9.025.232	\$ 9.029.737	\$ 9.034.332	\$ 9.039.019	\$ 9.043.799	\$ 9.048.675
Gastos totales						\$ 15.612.732	\$ 15.782.324	\$ 15.956.905	\$ 16.136.626	\$ 16.321.644	\$ 16.512.120
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						\$ 66.015.917	\$ 86.689.772	\$ 112.573.863	\$ 144.971.888	\$ 185.513.504	\$ 236.235.815
Impuestos	35%	35%	35%	35%	35%	\$ 23.105.571	\$ 30.341.420	\$ 39.400.852	\$ 50.740.161	\$ 64.929.726	\$ 82.682.535
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						\$ 42.910.346	\$ 56.348.352	\$ 73.173.011	\$ 94.231.728	\$ 120.583.778	\$ 153.553.280

Tabla 14. (Ingresos – Semestre - 2)

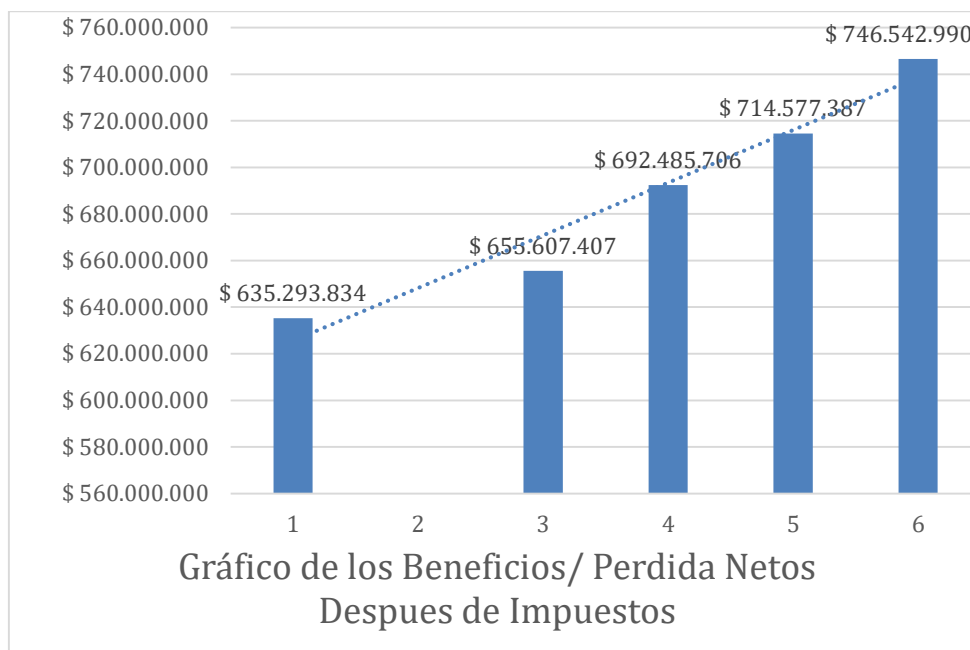


Gráfico 04 - (Gráfico de los Beneficios/ Perdidas).

En la gráfica podemos observar “Los beneficios / Pérdidas netas después de impuestos” del proyecto “Usted está en riesgo”, como se evidencia en nuestro proyecto en un lapso de 5 años, se ve un crecimiento respecto a este término, gracias a la buena distribución de los recursos, manejo de gastos – costos, contando con un plan de financiación y plan de inversión, que permite establecer un control sobre de lo que sucede en la empresa.

9. Análisis del punto de Equilibrio

Al realizar el análisis del punto de equilibrio obtuvimos los siguientes resultados deduciendo que debemos alcanzar mínimo 350 ventas para obtener un beneficio para la empresa.

PUNTO DE EQUILIBRIO		
CF	COSTOS FIJOS	\$ 21.875.000,00
P	PRECIO UNITARIO	\$ 312.500,00
CV	COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 250.000,00
	PE	350

Tabla 15. (Análisis punto de equilibrio)



USTED ESTA EN RIESGO



10. Estados de Resultados

"USTED ESTA EN RIESGO"		
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO		
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre 2020		
<i>Ventas Netas</i>		\$ 1.185.792.582,48
<i>Costos de Ventas</i>	\$ 21.718.786,41	
Utilidad Bruta		\$ 1.164.073.796,07
<i>Sueldo y salarios</i>	\$ 56.768.118,25	
<i>Gastos de nomina</i>	\$ 3.353.022,43	
<i>Legales y contabilidad</i>	\$ 9.600.000,00	
<i>Publicidad</i>	\$ 2.536.500,60	
<i>Servicios Publicos</i>	\$ 4.694.231,40	
<i>Varios</i>	\$ 1.464.375,64	
<i>Alquiler</i>	\$ 8.400.000,00	
<i>Depreciacion</i>	\$ 68.400.000,00	
<i>Seguro</i>	\$ 14.400.000,00	
<i>Permiso y licencias</i>	\$ 9.000.000,00	
<i>Pagos de prestamos</i>	\$ 5.400.000,00	
<i>Varios</i>	\$ 2.682.417,95	
Utilidad Operativa		\$ 977.375.129,80
Utilidad antes de impuestos		\$ 977.375.129,80
<i>impuestos</i>	\$ 1.914.675,00	
UTILIDAD NETA		\$ 975.460.454,80

Tabla 16. (Estado de Resultados Proyectado)



USTED ESTA EN RIESGO



11. Balance General

"USTED ESTA EN RIESGO"			
<i>Balance General</i>			
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre 2020			
Activos		Pasivos	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo	\$ 1.000.000,00	Cuentas Por Pagar	\$ 23.000.000,00
Inventarios		Impuestos Por Pagar	\$ 1.914.675,00
Cuentas por cobrar	\$ 23.000.000,00		
CDTS	\$ 15.000.000,00		
Total Activo Corrientes	\$ 39.000.000,00	Total Pasivos Corrientes	\$ 24.914.675,00
Activos No corrientes		Pasivos no corriente o fijo	
Servidores	\$ 360.000,00	Prestamo bancario	\$ 25.166.250,00
Licencias de Software	\$ 500.000,00		
Equipos de computo	\$ 13.000.000,00	Total Pasivos No Corrientes o fijos	\$ 25.166.250,00
Muebles y enseres	\$ 3.000.000,00	Total Pasivos	\$ 50.080.925,00
Equipos Electronicos	\$ 5.000.000,00		
		Patrimonio	
<i>Intangibles</i>			
Software De Desarrollo	\$ 15.000.000,00	Capital	\$ 25.779.075,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 75.860.000,00	TOTAL PASIVOS MAS PATRIMONIO	\$ 75.860.000,00
<hr/>			
EDUEN HUERTAS	<i>Michelle Cabezas.</i>	<i>Sebastian Bentez P.</i>	
Representante Legal	Contador	Revisor Fiscal	
	T.P. 1111125	T.P. 252222533	

Tabla 16. (Balance General)

12. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos a Caja	\$ 3.112.500,00	\$ 1.680.000,00	\$ 2.016.000,00	\$ 2.419.200,00	\$ 2.903.040,00	\$ 3.483.648,00	\$ 4.180.377,60	\$ 5.016.453,12	\$ 6.019.743,74	\$ 7.223.692,49	\$ 8.668.430,99	\$ 10.402.117,19
VENTAS	\$ 1.400.000,00	\$ 1.680.000,00	\$ 2.016.000,00	\$ 2.419.200,00	\$ 2.903.040,00	\$ 3.483.648,00	\$ 4.180.377,60	\$ 5.016.453,12	\$ 6.019.743,74	\$ 7.223.692,49	\$ 8.668.430,99	\$ 10.402.117,19
Cantidad	70	84	101	121	145	174	209	251	301	361	433	520
Precio	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
Aporte de capital	\$ 1.712.500,00											
Financiamiento												
Egresos de Caja	\$ 1.362.500,00	\$ 1.675.000,00	\$ 1.800.000,00	\$ 1.950.000,00	\$ 2.130.000,00	\$ 2.346.000,00	\$ 2.605.200,00	\$ 2.916.240,00	\$ 3.289.488,00	\$ 3.737.385,60	\$ 4.274.862,72	\$ 4.919.835,26
COMPRAS	\$ 312.500,00	\$ 625.000,00	\$ 750.000,00	\$ 900.000,00	\$ 1.080.000,00	\$ 1.296.000,00	\$ 1.555.200,00	\$ 1.866.240,00	\$ 2.239.488,00	\$ 2.687.385,60	\$ 3.224.862,72	\$ 3.869.835,26
Cantidad	1	2	2	3	3	4	5	6	7	9	10	12
Precio	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00
COSTOS FIJOS	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00
Arrendamiento	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
Servicios Públicos	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00
Teléfono + Internet	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00
Flujo del mes	\$ 1.750.000,00	\$ 5.000,00	\$ 216.000,00	\$ 469.200,00	\$ 773.040,00	\$ 1.137.648,00	\$ 1.575.177,60	\$ 2.100.213,12	\$ 2.730.255,74	\$ 3.486.306,89	\$ 4.393.568,27	\$ 5.482.281,93
Flujo acumulado	\$ 1.750.000,00	\$ 1.755.000,00	\$ 1.971.000,00	\$ 2.440.200,00	\$ 3.213.240,00	\$ 4.350.888,00	\$ 5.926.065,60	\$ 8.026.278,72	\$ 10.756.534,46	\$ 14.242.841,36	\$ 18.636.409,63	\$ 24.118.691,55

Tabla 17. (Flujo de caja primer año)

FLUJO DE CAJA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos a Caja	\$ 105.752.500,00	\$ 66.504.000,00	\$ 79.804.800,00	\$ 95.765.760,00	\$ 114.918.912,00
VENTAS	\$ 55.420.000,00	\$ 66.504.000,00	\$ 79.804.800,00	\$ 95.765.760,00	\$ 114.918.912,00
Cantidad	2771	3325	3990	4788	5746
Precio	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
Aporte de capital	\$ 50.332.500,00				
Financiamiento					
Egresos de Caja	\$ 4.800.000,00	\$ 4.800.000,00	\$ 5.550.000,00	\$ 6.450.000,00	\$ 7.530.000,00
COMPRAS	\$ 3.750.000,00	\$ 3.750.000,00	\$ 4.500.000,00	\$ 5.400.000,00	\$ 6.480.000,00
Cantidad	12	12	14	17	21
Precio	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00	\$ 312.500,00
COSTOS FIJOS	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00	\$ 1.050.000,00
Arrendamiento	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
Servicios Publicos	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00	\$ 270.000,00
Teléfono + Internet	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00
Flujo del año	\$ 100.952.500,00	\$ 61.704.000,00	\$ 74.254.800,00	\$ 89.315.760,00	\$ 107.388.912,00
Flujo acumulado	\$ 100.952.500,00	\$ 162.656.500,00	\$ 236.911.300,00	\$ 326.227.060,00	\$ 433.615.972,00

Tabla 18. (Flujo de caja por año)

13. Indicadores de Evaluación

inversion inicial	\$ 50.332.500,00
VAN	\$ 275.910.202,78

Tabla 19 (indicadores de evaluación VAN)

PERIODO	FLUJO DE CAJA
	-\$ 50.332.500,00
año 1	\$ 100.952.500,00
año 2	\$ 61.704.000,00
año 3	\$ 74.254.800,00
año 4	\$ 89.315.760,00
año 5	\$ 107.388.912,00
TIR	176%

Tabla 20 (indicadores de evaluación TIR)

14. Lecciones aprendidas

El aprendizaje que se obtuvo a nivel general fue conocer cómo se estructura un proyecto en la parte financiera y legal desde cero, como estudiantes de carreras que no se enfocan en la parte contable desconocíamos los aspectos empresariales, fue interesante conocer, aprender y manejar las diferentes herramientas necesarias para la creación de una empresa, todo esto nos ayudó a estructurar nuestro proyecto (USTED ESTA EN RIESGO) permitiendo identificar su rentabilidad y riesgos que tendría en el mercado de las pólizas.

Gracias a todos estos conceptos que se aprendieron en creación de empresa opción de grado 3 nos sentimos interesados en seguir innovando en los proyectos personales, tenemos bases para crear nuestras propias ideas de negocio y convertirlas en realidad.

15. Recomendaciones

- Podemos inferir que en el mercado hay nuevas tecnologías que permiten innovar para hacer más atractivo el proyecto.

- Se recomienda que los conceptos trabajados en este proyecto no solo se deben ver como una nota si no que deben ser adoptados para que sean aplicados a nuevas ideas.
- se recomienda realizar la maquetación del video juego para así obtener un prototipo que muestre el producto ante el mercado.
- Se recomienda realizar un plan de marketing para impulsar el producto con actividades que promuevan a las ventas de pólizas de seguros.

16. Conclusiones

- **Fase 1**

Luego de haber realizado la investigación correspondiente, se logra evidenciar una necesidad en el sector de las pólizas de seguro, a partir de esa necesidad se generó una propuesta que busque reducir ese impacto negativo en dicho sector, es aquí donde nace “Usted está en riesgo”, esta propuesta no simplemente resulta llamativa por el servicio que se va ofrecer, sino que también por innovar en cuanto al funcionamiento e implementación de información interactiva, para llevar a cabo esta propuesta es necesario plantear las bases que la conviertan en una idea de negocio (establecer empresa) que contribuirá en el crecimiento del mercado de pólizas de seguros.

- **Fase 2**

Es importante conocer que se necesita para la puesta en marcha del proyecto, por esto se decide realizar un estudio financiero, con ayuda de herramientas contables nos permitieron identificar cuáles eran esos aspectos esenciales que se manejan en una empresa, como; el plan de ingresos, plan financiero, costo, gastos e ingresos, también con ayuda de simuladores se observó cómo estos aspectos se ven en un lapso de tiempo.



- **Fase 3**

Es necesario tener conocimiento en contabilidad y administración para llegar a los valores óptimos que requiere la empresa de esta manera obtener una solidez financiera. En esta fase definimos el balance general, el punto de equilibrio, estado de resultados, el flujo de caja y los respectivos indicadores financieros, que permitieron evaluar la viabilidad del proyecto (USTED ESTA EN RIESGO) a lo largo del tiempo, se evidencia que es un proyecto viable que con más ideas y conocimiento de otras áreas se podría mejorar.

17. Bibliografía

- ❖ Eighthcom, Federación de Aseguradores Colombianos Fasecolda, URL// <http://www.fasecolda.com/> septiembre - 2020
- ❖ Método practico para hacer Análisis de la cadena de valor <https://www.gestiopolis.com/metodo-practico-para-hacer-analisis-de-la-cadena-de-valor/>
- ❖ Revista chilena de Ingeniería - https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-33052017000400707 diciembre de 2017
- ❖ El direccionamiento estratégico y sus componentes a nivel organizacional <https://businometrics.wordpress.com/2018/05/04/la-importancia-del-direccionamiento-estrategico-y-sus-componentes/> 4 de mayo de 2018
- ❖ Creación de Empresas 3 – Guía para la elaboración del documento de trabajo
- ❖ Guzmán Castro, F. (s.f.). El estudio financiero y la evaluación de proyectos en ingeniería. En: Ingeniería e Investigación. Recuperado de: <http://www.bdigital.unal.edu.co/24280/1/21419-72972-1-PB.pdf>
- ❖ Manual de costos y presupuestos – instituto tecnológico de soledad atlántico <https://www.itsa.edu.co/docs/3-L-Viana-Manual-de-Costos-y-Presupuestos.pdf>



- ❖ Ingresos, Costes y Beneficios – Tema 03 “La Empresa – Javier Martínez Argudo ”
01/septiembre/2019 <http://www.econosublime.com/2017/09/que-es-beneficio-como-calcularlo.html>
- ❖ Creación de Empresas III – Guía para la elaboración del documento de trabajo. Corte – 2
- ❖ Initelabs. (s.f.) Unidad 2. Los estados financieros. Recuperado de http://gc.initelabs.com/recursos/files/r157r/w12827w/AnalsInterprEdosFin_Unidad2.pdf
- ❖ Estado de resultados – Creación de Empresas 3 – Corporación Unificada Nacional – Guía – 2020
- ❖ Julio Castro – 18 de febrero – 2015 – Corponet - <https://blog.corponet.com.mx/que-es-el-estado-de-resultados-y-cuales-son-sus-objetivos#:~:text=Las%20principales%20cuentas%20del%20estado,ventas%20en%20el%20periodo%20determinado.>
- ❖ Carvalho, J. A. (2009). Estado de Resultados -Procesos Contables. Medellín: Universidad de Medellín.
- ❖ ESTEO SÁNCHEZ, F. Análisis contable de la rentabilidad empresarial. Ediciones CEF, Estudios Financieros, Madrid, 1998.
- ❖ Adkins , W. (01 de 02 de 2018). GenioLandia Obtenido de Genio Landia: <https://www.geniolandia.com/13121104/cual-es-la-funcion-de-un-balance-general>
- ❖ Merala , M. (19 de junio de 2019). Contaestudio Obtenido de Contaestudio: <https://contaestudio.com/balance-general-para-que-sirve/>
- ❖ ESTUPIÑAN, Rodrigo 2004). Estados de flujo de efectivo . Bogotá: ECOE
- ❖ ABCfinanzas.com. 27 de septiembre de 2017). ABCfinanzas.com. Obtenido de ABCfinanzas.com: <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/que-es-el-flujo-de-caja>