



**TOTAL GLOBAL SYSTEM TGS
GUEST RECORDER SYSTEM GRS**

**PRESENTADO POR
JONATHAN CANO SAAVEDRA**

PRESENTADO A

**MIGUEL GUTIÉRREZ
MANUEL REY ROMERO
LULY RICARDO JIMÉNE
OSCAR GÓMEZ**



**Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS
CREACIÓN DE EMPRESA 3 - MODELOS DE INNOVACIÓN
GRUPO 50103
BOGOTÁ D.C
NOVIEMBRE 2020**



AGRADECIMIENTOS

Primeramente gracias a Dios por permitirme el hecho de vivir cada día y poder cumplir cada meta.

Gracias a Deissy Dueñas mi esposa, quien nos ayudó despejando dudas y la cual nos apoyó a lo largo del trabajo y de la carrera, genero confianza a seguir incluso después de problemas técnicos presentados. Ella fue la voz de aliento cuan me iba a dar por vencido. Y que brindo de igualmente su paciencia.

A mi padre y madre Januario Cano que en paz descanse y Claudia Saavedra por brindarme la educación y principios formativos, que fueron la base de impulso para que hoy en día pueda cumplir esta meta.

Agradezco al grupo de profesores Manuel Rey Romero, Miguel Gutiérrez, Luly Ricardo Jiménez, Oscar Gómez que brindaron su asesoría para lograr este proyecto.

Y a todos los docentes que durante mi carrera brindaron sus conocimientos para mi crecimiento personal y académico.

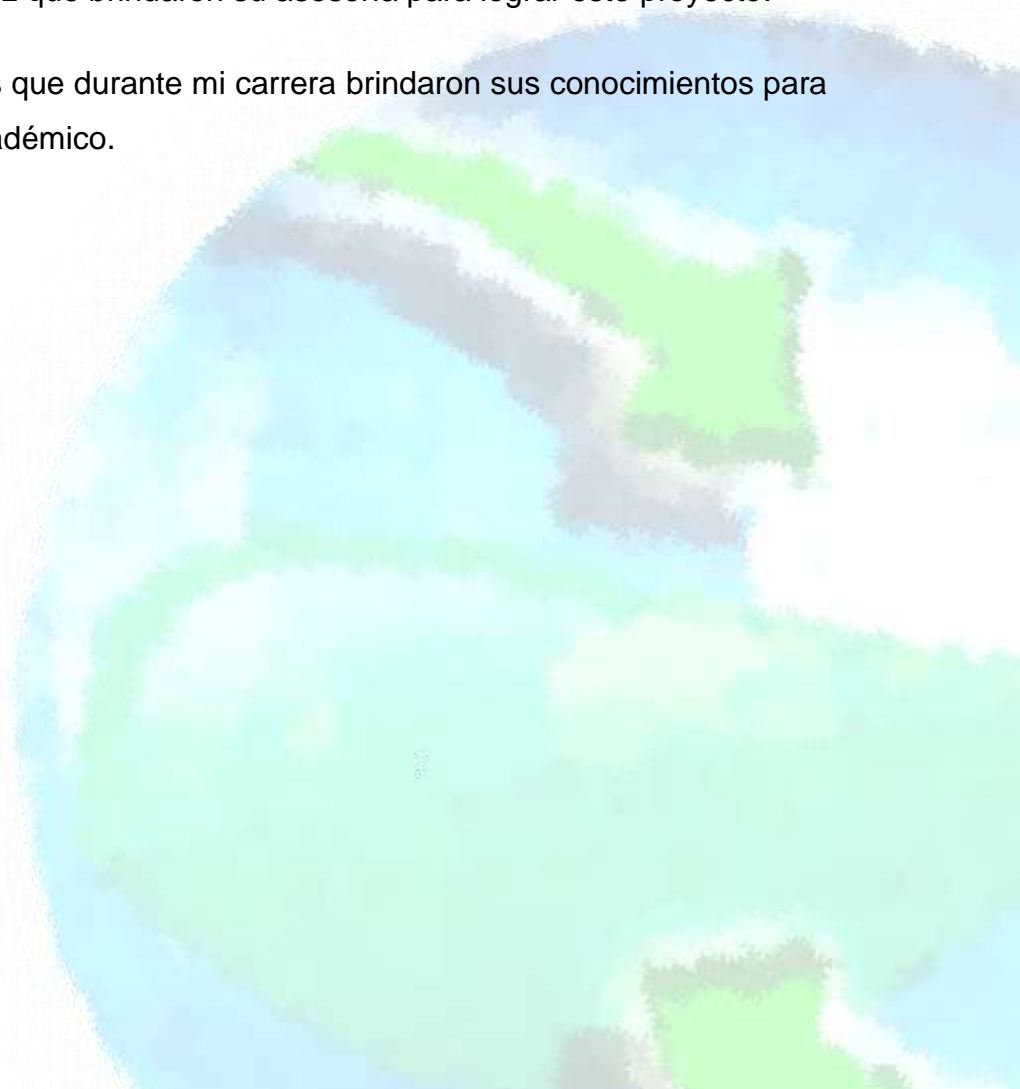




TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE TABLAS	viii
LISTA DE FIGURAS	ix
COMPROMISOS DEL AUTOR	1
RESUMEN EJECUTIVO TOTAL GLOBAL SYSTEM TGS	2
INTRODUCCIÓN	2
OBJETIVOS DEL TRABAJO	3
General.....	3
Específicos	3
CLAVES PARA EL ÉXITO	3
DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO Y ESTUDIO LEGAL	5
DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	6
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	8
Mercado potencial.	8
Mercado real.....	8
Mercado objetivo.....	9
Variables De Segmentación	9
Perfil de cliente.....	9
Necesidad de GRS	10
Funcionamiento de GRS	10
Por qué GRS.....	10
Factor de innovación	10
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	12
QUIENES SOMOS	12
TOTAL GLOBAL SYSTEM (TGS)	12
Logotipo	13
Definición	13
ACTIVIDAD ECONÓMICA	14
SISTEMA EMPRESARIAL	14
PORTAFOLIO	17
LÍNEA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	17
Configuración de operarios del sistema.....	18



Configuración datos de la empresa	18
Módulo de empleados	19
Configuración de horarios	19
Módulo de visitantes	20
Registró de huella para empleados y visitantes	20
Reportes	21
Módulo de objetos	21
Características:	21
Diseño ejemplo:	22
PRECIOS	23
Servicios	23
Productos	24
CONTACTO EMPRESARIAL	24
CONTACTO PROVEEDORES	25
Nexsys de Colombia	26
MPS	26
Enlaces del Caribe	27
DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	28
OBJETIVOS	28
General	28
Específicos	28
Estratégicos	29
FUTURO PREFERIDO VISIÓN	29
MISION	30
VALORES	30
Seguridad	30
Honestidad	30
Compromiso	30
Calidad	31
Pasión	31
ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN	31
Estrategia de producto	31
Estrategia de promoción	32



Comparación con los competidores	33
Estrategia de Precio	33
Localización del proyecto	34
Tamaño del proyecto	34
INDICADORES DE DESEMPEÑO	35
CADENA DE VALOR	36
ACTIVIDADES PRIMARIAS	36
Logística de Entrada	36
Operaciones	37
logística de Salida	37
Marketing y ventas	37
Servicio	37
ACTIVIDADES DE APOYO	38
Infraestructura	38
Gestión de recursos Humanos	38
Desarrollo de tecnología	38
Compras	38
MARGEN	38
PROCESO PRODUCTIVO	39
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL	41
ORGANIGRAMA	41
PERFILES DE LOS CARGOS	41
MANUAL DE FUNCIONES	56
CANTIDADES EMPLEADOS POR CARGO	58
ESTUDIO LEGAL	59
Razón Social	59
OBLIGACIONES E/O IMPUESTOS	60
BENEFICIOS	62
INVERSIÓN	63
ESTUDIO FINANCIERO	64
PLAN DE INVERSIÓN	65
INVERSIÓN FIJA	65
Lugar físico en el cual desarrollará el proyecto	65



Software y desarrollos propios	67
Muebles	67
Enseres	68
Equipos de computación	68
Software y aplicaciones requeridas	70
Herramientas	71
Equipos de comunicación	71
INVERSIÓN DIFERIDA	72
Constitución legal	73
Página Web	73
Publicidad inicial	74
Arriendo y servicios	74
Nomina	75
Otros gastos	75
CAPITAL DE TRABAJO	75
Inventario	75
Efectivo	76
PLAN DE FINANCIACIÓN	77
COSTOS	80
COSTOS DE PRODUCCIÓN	80
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN	80
Costos Fijos	81
Costos Variables	82
COSTO TOTAL	82
PRECIO DE VENTA	83
PRECIO AL PUBLICO	83
BENEFICIO	84
GASTOS	85
Salarios	86
Servicios públicos	86
Página Web y correo electrónico	86
Depreciaciones	86
Papelería y recursos de oficina	87



Propaganda y publicidad	87
Comisiones.....	88
INGRESOS	89
Primer año.....	90
Cinco primeros años.....	93
FIJACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	95
ESTADOS FINANCIEROS.....	96
ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	97
ESTADO DE RESULTADOS.....	99
BALANCE GENERAL	101
FLUJO DE CAJA.....	105
INDICADORES DE EVALUACIÓN	110
INDICADORES.....	110
LIQUIDEZ INMEDIATA.....	110
ENDEUDAMIENTO	110
RENTABILIDAD.....	111
SOLIDEZ	111
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	113



LISTA DE TABLAS

Tabla 1 - Precio Servicios	23
Tabla 2 - Precios productos.....	24
Tabla 3 - Comparación competidores.....	33
Tabla 4 - Perfil del cargo Gerente	41
Tabla 5 - Perfil del cargo Gerente de proyectos	43
Tabla 6 - Perfil del cargo Director Comercial	44
Tabla 7 - Perfil del cargo Director de Calidad	45
Tabla 8 - Perfil del cargo Recursos Humanos.....	47
Tabla 9 - Perfil del cargo Director de Calidad	48
Tabla 10 - Perfil del cargo Diseñador Grafico	49
Tabla 11 - Perfil del cargo Contador	51
Tabla 12 - Perfil del cargo Jefe de equipo de venas.....	52
Tabla 13 - Perfil del cargo Jefe de Soporte	53
Tabla 14 - Perfil del cargo técnico en mantenimiento.....	54
Tabla 15 - Perfil del cargo Vendedores	55
Tabla 16 - Manual de funciones.....	56
Tabla 17 -Manual de funciones 2.....	57
Tabla 18 - PLAN DE INVERSIÓN	65
Tabla 19 - Constitución Cámara de Comercio.....	73
Tabla 20 - Servicios.....	74
Tabla 21 - Otros gastos	75
Tabla 22 - Plan de Financiación.....	78
Tabla 23 - Costos	80
Tabla 24 - Costos de nomina	81
Tabla 25 - Costos Mercancía	82
Tabla 26 - Gastos.....	85
Tabla 27 - Flujo de Ingresos Año 1	90
Tabla 28 – Flujo de ingresos 5 primeros años.....	93
Tabla 29 - Punto de Equilibrio	97
Tabla 30 - Punto de Equilibrio 2.....	97
Tabla 31 - Estado de Resultados	99
Tabla 32 - balance General	102
Tabla 33 - Flujo de Caja	106



LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - I CORTE.....	5
Figura 2 - GRS Empleados.....	7
Figura 3 - GRS Visitantes	8
Figura 4 - Logotipo TGS.....	13
Figura 5 - La empresa como sistema (ADE Y ECONOMIA, 2020).....	16
Figura 6 - Login GRS	17
Figura 7 - Usuarios.....	18
Figura 8 - Usuarios Nuevos	18
Figura 9 - Datos de la empresa	18
Figura 10 - Modulo Empleados	19
Figura 11 - Horarios.....	19
Figura 12 - Modulo de Visitantes	20
Figura 13 - Huella	20
Figura 14 - Reportes por fecha.....	21
Figura 15 - Codigo PDF417	22
Figura 16 - Carnet 1.....	22
Figura 17 - Carnet 2.....	22
Figura 18 - Tarjeta Digital	25
Figura 19 - Logo Nexys	26
Figura 20 – Logo MPS.....	26
Figura 21 - Logo Enlaces del Caribe.....	27
Figura 22 – Lectura de Cedula.....	32
Figura 23 - Cadena de Valor (Peiró, s.f.)	36
Figura 24 - Proceso productivo	40
Figura 25- organigrama.....	41
Figura 26 - II CORTE.....	63
Figura 27 - Planos oficina	66
Figura 28 – VAN.....	67
Figura 29 - Precio - costos	84
Figura 30 - Flujo de Ingresos	95
Figura 31 - III CORTE.....	96
Figura 32 - Punto de Equilibrio formula (Cruz, 2019).....	97
Figura 33 - Punto de Equilibrio	98



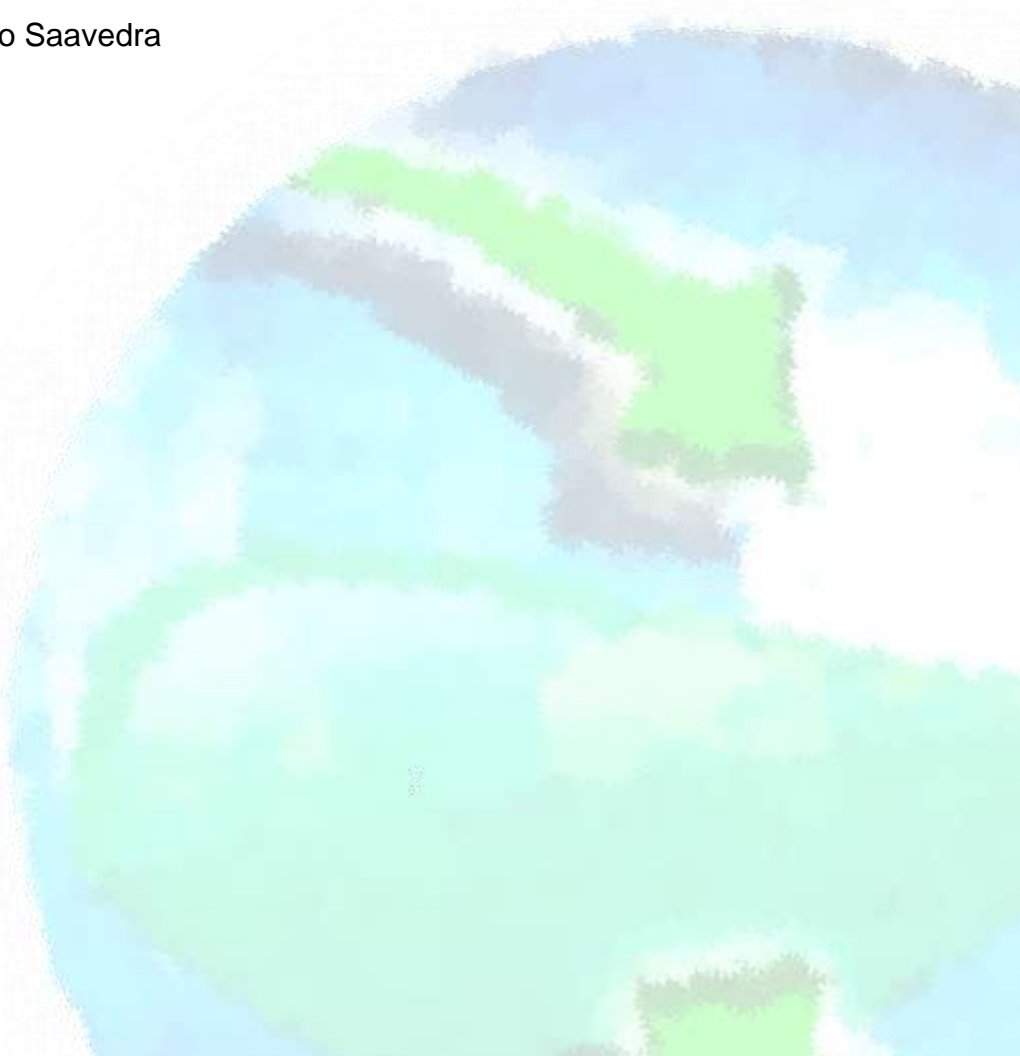
COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo Jonathan Stivents Cano Saavedra con Cedula de ciudadanía 1023.873.959 de Bogotá estudiante del programa Ingeniería de Sistemas declaró que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación del 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 cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Jonathan Stivents Cano Saavedra





RESUMEN EJECUTIVO TOTAL GLOBAL SYSTEM TGS

Al trabajar en el área y a lo largo de mi carrera como Ingeniero de Sistemas he observado la necesidad del registro en bases de datos la información, y de la misma manera los requerimientos de las empresas por dar solución a problemas simples pero que retrasan las actividades, y que a su vez son costos para la organización.

Se requiere aprovechar de los recursos tecnológicos actuales para presentar soluciones tecnológicas a todo ámbito de mercado y que, aunque sean suplidas con soluciones lentas se pueda cambiar para dar un mejor desempeño.

Impactar en la seguridad de las organizaciones, y ya que uno de los flancos más inseguros es el poder identificar a las personas que ingresan a las mismas, es por eso que unos de los objetivos relevantes y centrales de la empresa a conformar es suplir este problema con soluciones de software que agilicen y realicen un trabajo mejor que los actuales establecidos, evitando errores humanos.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo es el desarrollo para el marco de Opción de grado 3 creación de empresa 3 - modelos de innovación, descripción de Estructura Estudio de Mercados de una empresa cual desarrolla diferentes nichos de mercados tecnológicos, pero para eventualidad de este proyecto nos centraremos en el desarrollo y comarcalización de software para el control de personal y visitantes llamado Guest recorder system y que será abreviado en la mayoría del documento como GRS.

Se maneja el estudio y conformación de la empresa, se describe la idea de negocio bajo un direccionamiento estratégico y estudio legal, pasando por un estudio de inversión, y terminado con el planteamiento de unos estados financieros.

Todo esto con el objetivo de retroalimentar o recuperar la inversión inicial en un periodo determinado



OBJETIVOS DEL TRABAJO

General

Establecer un estudio sobre la idea central a la cual dará mas impulso la empresa a desarrollar, esta debe ser sostenible innovadora, para dar solución a los problemas no revisados del día a día de las empresas.

Específicos

Determinar el direccionamiento estratégico adecuado para la implementación del proyecto

Determinar el ámbito legal en el cual encajaría mejor el proyecto y así poder tener una idea al constituir la nueva empresa.

Determinar de una forma adecuada la inversión requerida para poder dar marcha a la idea.

Plantear un estado financiero acordes a la inversión y el futuro esperado para un retorno de la misma inversión.

Realizar los estudios requeridos para así tener una idea mas clara de lo que se requiere.

Verificar la rentabilidad de la idea principal de negocio.

CLAVES PARA EL ÉXITO

Es claro que en todo proyecto la clave principal es la constancia y la disciplina, sin embargo, surgen varios aspectos tanto en el producto como a nivel moral, intelectual, de experiencia.

En cuanto al producto la idea central de la empresa es el software de Control de acceso en donde su principal característica es la lectura del código de barras 2D de la cedula la cual contiene toda la información de las personas residentes de Colombia. Esto



no lo manejan en casi ningún registro, aunque este sea automatizado se requiere de digitación.

En cuanto a los valores se requiere de un compromiso con los demás dando siempre productos de calidad, con garantía funcional, y de actualización continua.

Contar con los conocimientos requeridos para la implementación de un software como futuro ingeniero de sistemas es muy fácil, pero también es requerido el trabajo en equipo con futuros socios tanto capitalistas, como de conocimientos en otras áreas del negocio.

De la misma manera se cuenta con experiencia previa en el negocio de diferentes campos de la tecnología, incluyendo el registro de personas en bases de datos.





Figura 1 - I CORTE

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO Y ESTUDIO LEGAL





DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Producto y servicios

La idea de negocio es amplia en el sector de la tecnología, abarca los servicios de soporte, proveedor de sistemas tecnológicos y de seguridad, desarrollo de software. Pero su principal producto es un software de control de personas que ingresan (visitantes, empleados, clientes, etc) Guest recorder system.

En el cual se agiliza la forma de tener la información en los ingresos a un edificio o conjunto residencial, por medio de dispositivos que toman automáticamente la información del individuo con lectura de su cedula para entregar al cliente una base de datos confiable y oportuna, esta información va ligada a la hora y fecha, y registros biométricos.

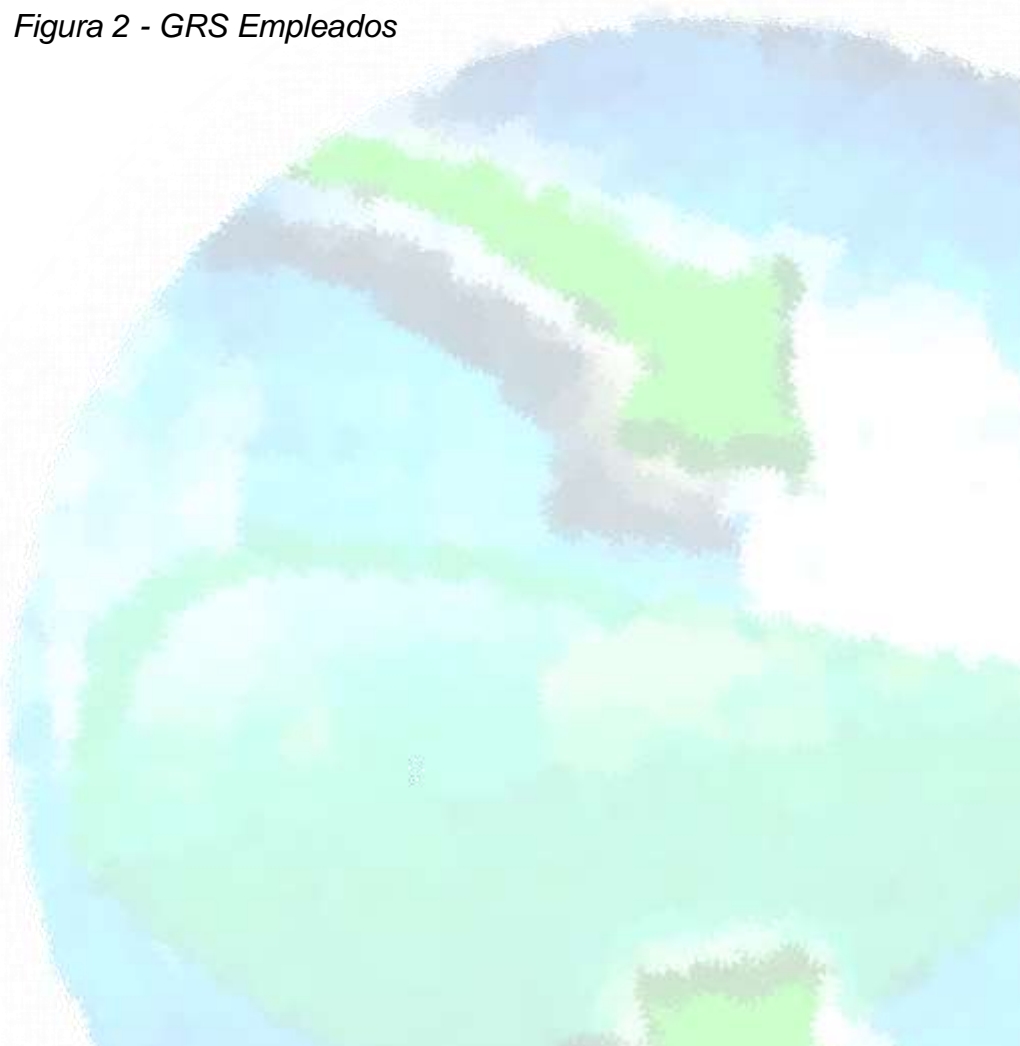
Mediante la experiencia en trabajo y estudio vi que las empresas les surge la necesidad de saber, conocer y controlar quienes son las personas que ingresan, para así evitar la suplantación de identidad.

El punto fundamental es la extracción de información del código de Barras 2D que tiene la Cedula Colombiana, en donde está incluida toda la información de las personas desde su nombre, su sexo y RH, registrarla en la base de Datos de una manera rápida y sin errores, luego es solo colocar hacia donde se dirige la persona y si es por primera vez tomar su foto y hacer un cotejo de su huella, estas últimas solo serán pedidas las primera vez, el resto de visitas saldrá esta información, que si se quiere se puede actualizar, se generara una credencial temporal la cual portara durante su visita y entregara a la salida para generar el registro de que la persona ya abandono el edificio.

En el caso de los empleados será igual se registrará la información de la cedula y se tomará fotografía y huella. Posteriormente con solo colocar su carnet, huella o cedula dará registro de ingreso o salida según corresponda.



Figura 2 - GRS Empleados





GUEST RECORDER SYSTEM Basic

Sistema Reportes Ayuda

Total Global system

LOGIN

Visitantes

Empleados

VISITANTES

Datos del Visitante

Doc Id:

Apellidos:

Nombre:

Tarj. No.

Empresa:

Teléf./Correo:

Placa:

Datos del empleado

Apellidos:

Nombre:

Departamento:

Buscar

Activo

Fotografía

Entra

Sticker

Objetos

TOTAL GLOBAL SYSTEM S.A.S. Usuario actual: admin 12/09/2013 7:04: pm

Figura 3 - GRS Visitantes

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Mercado potencial.

Conjuntos residenciales que tengan una portería de acceso donde se realice control de visitantes, funcionarios y residentes mediante el documento de identidad o la huella de la persona.

Mercado real.

Empresas que quieran realizar controles de ingreso para empleados, visitantes, proveedores y clientes, residentes mediante el documento de identidad o la huella de la persona.



Mercado objetivo.

Edificios que tengan arrendadas oficinas donde se realice control de visitantes, funcionarios y dueños de oficinas con sus respectivos empleados, residentes mediante el documento de identidad o la huella de la persona.

Variables De Segmentación

Geografía

Como se va a trabajar para la identificación y control con el documento de identidad que sería la cédula de ciudadanía, con esto se realiza la segmentación geográfica en el país Colombia.

Tipo

Empresas que manejen el servicio de seguridad que realicen control de ingresos de personal.

Administraciones de edificios y conjuntos residenciales.

Ventas

Empresas que tengan ingresos mensuales de veinte millones de pesos en adelante

Perfil de cliente.

Aplica a empresas Atención a clientes Corporativos.

No aplica Atención a clientes Personas.

Aspectos más importantes del mercado.

Necesidad de controlar el ingreso de todo el personal independientemente que se empleado, dueño, cliente, proveedor.



Necesidad de GRS

Mediante la experiencia en trabajo y estudio vi que las empresas les surge la necesidad de saber, conocer y controlar quienes son las personas que ingresan, para así evitar la suplantación de identidad.

En el caso de los empleados será igual se registrará la información de la cedula y se tomará fotografía y huella. Posteriormente con solo colocar su carnet, huella o cedula dará registro de ingreso o salida según corresponda.

Funcionamiento de GRS

El punto fundamental es la extracción de información del código de Barras 2D que tiene la Cedula Colombiana, en donde está incluida toda la información de las personas desde su nombre, su sexo y RH, registrarla en la base de Datos de una manera rápida y sin errores, luego es solo colocar hacia donde se dirige la persona y si es por primera vez tomar su foto y hacer un cotejo de su huella, estas últimas solo serán pedidas la primera vez, el resto de visitas saldrá esta información, que si se quiere se puede actualizar, se generara una credencial temporal la cual portara durante su visita y entregara a la salida para generar el registro de que la persona ya abandono el edificio.

Por qué GRS

Tradicionalmente un registro de personas se realiza en una minuta por parte del personal de guardia o en el mejor de los casos en algún software como Excel en donde no se tiene en cuenta el factor de error humano, para toda organización es importante estos registro para futuras eventualidades ocurridas, pero si estos registros no son efectuados de buena manera no tendrían ningún sentido, de la misma manera no serían cotejables si hay suplantación de identidad sin un registro biométrico como lo es la huella.

Factor de innovación



Como ya se ha definido a través del documento nos centraremos en la idea principal que es el software de control de acceso, el cual su innovación principal es la lectura directa de los datos de la cedula evitando el error humano en la digitación de los datos.

Otro factor de innovación es capturar la foto de la persona de manera horizontal aprovechando una captura más amplia como lo hace una cámara de celular, esta a su vez es puesta de manera vertical directamente por el software.

Uno de los factores de innovación que surge hoy en día de pandemia es poder tener un registro de variables de salud como lo son la temperatura de las personas, estas variables pueden ser registradas en el software GRS. Al automatizar este proceso se agilizan los ingresos, y las futuras consultas si son requeridas.





PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

QUIENES SOMOS

TOTAL GLOBAL SYSTEM S.A.S (TGS) es un grupo empresarial 100 % colombiano dedicado a la investigación y desarrollo de software en seguridad y orientación web, utilizando las más innovadoras metodologías y alta tecnología en biometría, control de acceso y cámaras.

Desarrollamos y dirigimos todas las etapas de la arquitectura de software como el análisis, diseño, implementación y pruebas. Brindando seguimiento continuo del software, dando así al cliente la seguridad del perfecto funcionamiento de lo adquirido.

Somos una empresa de compra y venta en suministros de seguridad para monitoreo remoto mediante cámaras de seguridad, alarmas GSM y GPRS de tipo residencial y empresarial, permitiendo este sistema por mensajes de texto (vía celular) la comunicación con los respectivos entes de seguridad. Integrado con un software de control de acceso que comunica cualquier señal de alarma con los mismos.

Trabajamos en toda clase de sectores especializándonos en la satisfacción del cliente con equipos de la mejor calidad, funcionales y de bajo mantenimiento.

El objetivo de TGS S.A.S es la innovación en la Solución que el Cliente necesita para su bienestar y tranquilidad.

Nombre

TOTAL GLOBAL SYSTEM (TGS)

Total que significa en español total y que nos da a entender la totalidad de lo que manejamos.

Global que en español es global y que nos da a entender procesos de globalización y desarrollo a nivel mundial.



System que en español es sistema y que nos da a entender la parte tecnológica de un sistema, pero también el proceso que se requieren para llegar a una solución.

En pocas palabras en español significa sistemas totales globales: o más específico soluciones totales en cualquier tipo de campo.

Logotipo



Figura 4 - Logotipo TGS

Definición

El mundo representa para nosotros la globalización que queremos lograr con nuestro sistema. Cada parte del logo define una característica principal de nuestro nombre:



La huella representa la parte de seguridad en cuanto a la biometría y el manejo de la información.

La hoja representa la parte correcta que es necesaria de mantener la ecología, tratando de desarrollar proyectos que ayuden a conservar nuestro planeta aun así no tengan que ver con el tema central de nuestra empresa.

Las Fechas van tomando dirección mundial dando a entender el punto de globalización que queremos tener.

Los números son la representación de los sistemas en cuanto a la parte informática.

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Total Global System se registró bajo las siguientes actividades económicas que rigen en la DIAN desde el 21 de diciembre de 2012 mediante la resolución número 000139, dicha clasificación fue establecida por el DANE, mediante la resolución No. 66 del 31 de enero de 2012, denominada Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) Revisión 4, adaptadas para Colombia. (Leegales 2020, 2019)

6201 Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas)

6202 Actividades de consultoría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas

6209 Otras actividades de tecnologías de información y actividades de servicios informáticos

SISTEMA EMPRESARIAL



Como Futuro Ingeniero de Sistemas puedo afirmar que la base de esta carrera es la teoría general de sistemas en donde todo se puede expresar como un sistema. De esta misma manera se puede expresar una empresa en los mismos términos donde existe unas entradas, un proceso, una salida y una retroalimentación. A su vez este sistema tiene elementos que lo conforman y tienen interacción entre sí para un fin. (ADE Y ECONOMIA, 2020)

Podemos iniciar con una entrada en donde dependemos de dos factores la retroalimentación o los beneficios de las ventas, y los proveedores, una salida que sería los productos y servicios a ofrecer, y las ganancias, que requiere de una retroalimentación al sistema.

En los procesos internos hablamos de varios subsistemas que trabajarían entre sí para lograr que la salida se acorde al requerimiento.

Dentro de estos subsistemas podemos observar los siguientes:

Económico

Financiero

Comunicación

Información

Tecnológico



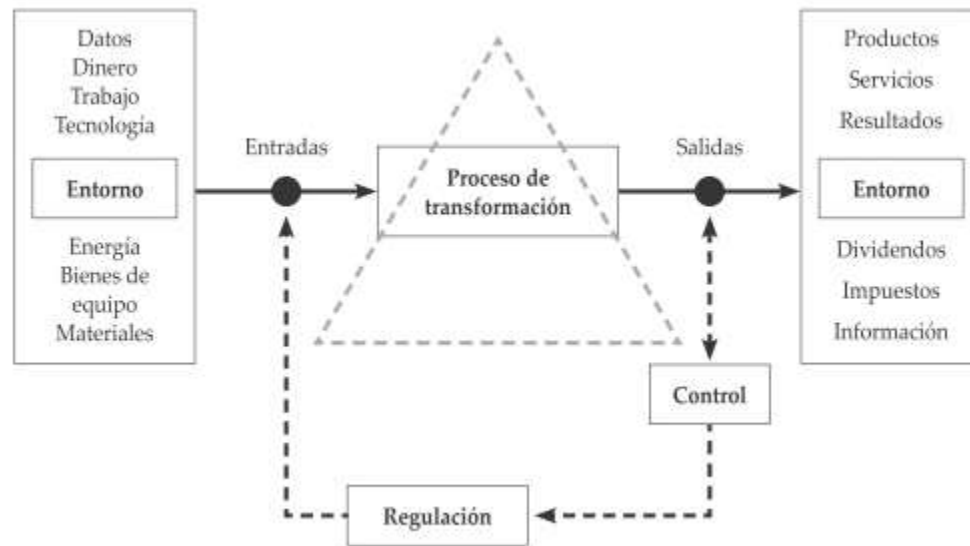


Figura 5 - La empresa como sistema (ADE Y ECONOMIA, 2020)

Este sistema corresponde a un sistema mucho más grande el cual es las empresas de desarrollo de software, y ya que su producto destacado es el control de acceso este a su vez pertenece a un nicho de software administrativo.

Como la innovación es la lectura de Cedula colombiana lo acoplamos a nivel nacional.



PORTAFOLIO

LÍNEA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Servicios de TOTAL GLOBAL SYSTEM:

1. Desarrollo de Software para medianas y grandes empresas.
2. Control de acceso Biométricos y con dispositivos de identificación de radiofrecuencia.
3. Instalación de mantenimiento de Redes.
4. Carnetización diseñada con la tecnología escogida.

Descripción Software Control de Acceso:

1. Controlar los tiempos de entradas y salidas de funcionarios (permanentes – temporales) y/o visitantes.
2. Fidelizar clientes de su empresa,
3. Ofrecer una identificación segura y única del personal,
4. Registrar la huella, lectura del algoritmo de la cedula y/o carnet como código de identificación intransferible.

Modificado y Desarrollado según la necesidad de cada cliente.



Figura 6 - Login GRS



5. Se debe configurar la Información necesaria del Sistema en el menú superior de la ventana > Sistema

Configuración de operarios del sistema

Antes de iniciar con el ingreso de datos es primordial definir a cada uno de los responsables del manejo del Software, es decir quiénes pueden ingresar y manejar el Control de Acceso.

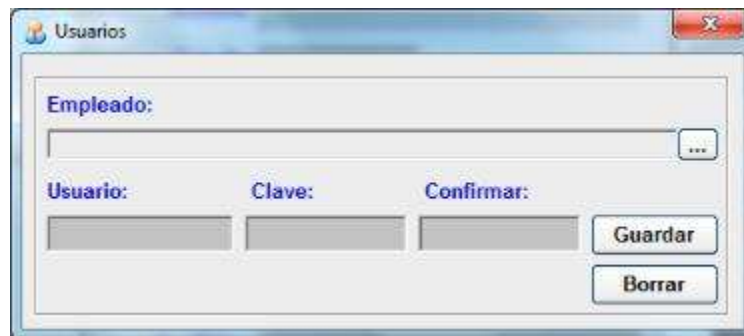


Figura 7 - Usuarios

Figura 8 - Usuarios Nuevos

Configuración datos de la empresa

Es importante tener los datos básicos de la empresa que ha adquirido el Software para dar una información completa de la misma.



Figura 9 - Datos de la empresa



Módulo de empleados

Es importante ingresar los datos de todos los funcionarios para poder dar ingreso a los visitantes.

Figura 10 - Modulo Empleados

Configuración de horarios

Usted podrá manejar diferentes horarios para controlar el ingreso y salida de los funcionarios de su empresa.

Figura 11 - Horarios



Módulo de visitantes

Después de tener una base de datos completa de Empleados, usted podrá recibir con total seguridad a los visitantes y registrar hacia donde se dirigen.



Figura 12 - Modulo de Visitantes

Registró de huella para empleados y visitantes

El software adquirido por usted le da la seguridad de verificar y comprobar la huella registrada para empleados y visitantes (Usted deberá por solo una vez pedirle registrar la huella 4 veces para hacer el enrolamiento correcto de la misma)

Para el Ingreso y Salida de los mismos lo podrá hacer:

1. Manualmente digitando alguno de los datos registrados,
2. Con el Lector de Barras pasándolo por el Sticker o Carnet,
3. Con la huella



Figura 13 - Huella



Reportes

Usted puede ver los reportes de funcionarios y empleados por periodos de tiempos, modo Listado o con Foto, control de Entradas y Salidas y descargarlos en formato pdf, Excel, etc....



Figura 14 - Reportes por fecha

Módulo de objetos

Modulo dedicado para registrar objetos de los visitantes tales como Portátiles, Cámaras, equipos pesados, herramientas, etc. Registrando Foto, serial desde el mismo código de barras (depende de la versión).

Tarjetas con código de barra lineal y/o pdf

La tecnología de código de barras es una de las opciones de seguridad para sus credenciales PVC, carnet.

Características:

En su conjunto, las barras y los espacios contienen una información específica, de forma que le permitirán reconocer la identidad de la persona que porte la credencial donde se encuentre el código.



Para utilizar el código de barras, usted sólo deberá presentar su credencial ante un escáner que ilumina el código con una luz, bien sea visible o infrarroja. (TGS S.A.S le proporcionara el lector de ser necesario).



Figura 15 - Código PDF417

Diseño ejemplo:



Figura 16 - Carnet 1



Figura 17 - Carnet 2



PRECIOS Servicios

Tabla 1 - Precio Servicios

SERVICIO	VALOR NETO	VALOR FINAL	IVA	TOTAL
MANTENIMIENTO				
ANUAL	1000000	1200000	192000	1392000
MENSUAL	150000	200000	32000	232000
VISITA	50000	80000	12800	92800
DESARROLLOS DE SOFTWARE				
DESARROLLO DE APP	150000	200000	32000	232000
DESARROLLO WEB	200000	250000	40000	290000
DESARROLLO .NET	250000	300000	48000	348000
DESARROLLO VISUAL	250000	300000	48000	348000
REINSTALACIÓN	150000	200000	32000	232000
VISITA		HORA		
MENSUALIDAD		3 HORAS 3 DIAS AL MES		
ANUALIDAD		3 HORAS 3 DIAS AL MES		
DESARROLLO		DIA		



Productos

Tabla 2 - Precios productos

PRODUCTO	VALOR NETO	VALOR FINAL	IVA	TOTAL
SOFTWARE DE CONTROL DE ACCESO LICENCIA				
GRS	700000	1000000	160000	1160000
GRSO	980000	1400000	224000	1624000
GRS PRO	1400000	2000000	320000	2320000
GRSO PRO	1680000	2400000	384000	2784000
OBJECTS	350000	500000	80000	580000
EQUIPOS				
LECTOR 2D	600000	750000	120000	870000
HULLERO	250000	312500	50000	362500
CÁMARA	150000	187500	30000	217500
IMPRESORA	300000	375000	60000	435000
GRS	GUEST RECORD SYSTEM			
GRSO	GUEST RECORD SYSTEM OBJECTS			

CONTACTO EMPRESARIAL

WWW.TGSS.COM.CO

 TOTAL GLOBAL SYSTEM

 @TGSSAS



Figura 18 - Tarjeta Digital

TOTAL GLOBAL SYSTEM S.A.S

Jonathan Stiven Cano Saavedra

Director de Soporte y Diseño.

Cel.: (57) 310 2 02 3689

Bogotá D.C. Colombia

e-mail: jonathan.k.no@gmail.com

jonathans.cano@yahoo.com

MSN: jonathan.cano@hotmail.com

SKYPE: [jonathan.k.no](#)

Twitter: [@jonathankno](#)

FACEBOOK: [jonathan.Kno](#)

CONTACTO PROVEEDORES

La idea es contar con los mejores proveedores de tecnología, entre estos se encuentran.



Nexsys de Colombia

www.nexsysla.com

Teléfonos: 57 1 7 46 6700

57 1 8 76 6700

soporte.web@nexsysla.com

cloud@nexsysla.com



Figura 19 - Logo Nexys

Para inscribirse a este proveedor se requiere de Rut y cámara de comercio donde se evidencia la actividad económica de distribución de tecnología o similar.

MPS

www.mps.com.co

Principal Cota

Parque Empresarial Tecnológico (PET)

Autopista Bogotá Medellín km 2

Teléfono: 57 1 8 76 6565

Centro de Alta Tecnología (CAT)

Cra. 15 # 77-05 Oficina 307

Teléfonos: 57 1 8 76 6565 ext:(6101)-(6102)-(6104)-(6105)-(6106)



Figura 20 – Logo MPS

Para inscribirse en este canal de la misma manera se debe de tener RUT y Cámara de comercio relacionadas con distribución de tecnología. De la misma manera realizar un pago de 50.000 pesos los cuales serán devueltos en la primera compra.



Se requiere de un proveedor con experiencia en exportación de tecnología guiada a la seguridad.

Enlaces del Caribe

www.enlacesdelcaribe.com

Sede Galerías:

Carrera 28 #49A-79 Barrio Galerías

Teléfonos: PBX: (571) 743 52 33 – 235 00 60

Celular: 310 786 8534 – 300 267 6816

Se requiere tener RUT y Capara de comercio con relación en tecnología y instalación de dispositivos de seguridad.



Figura 21 - Logo Enlaces del Caribe



DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

OBJETIVOS

General

Ser un grupo empresarial dedicado a la investigación y desarrollo de software en seguridad, logística, administración, mercadeo, apps, utilizando la más alta tecnología en biometría y control de acceso trabajando con grandes marcas, para empresas de diferentes sectores de la economía.

Específicos

Ser proveedor en suministros de seguridad para monitoreo remoto mediante cámaras de seguridad, alarmas GSM y GPRS de tipo residencial y empresarial, permitiendo este sistema por mensajes de texto (vía celular) con las comunicaciones de los respectivos entes de seguridad integrado con un software de control de acceso que comunica cualquier señal de alarma con los mismos.

Trabajamos en toda clase de sectores especializándonos en la satisfacción del cliente con equipos de la mejor calidad, funcionales y de bajo mantenimiento.

Brindar servicios secundarios de valor agregado tales como:

instalación y mantenimiento de software y soporte, en el campo de la seguridad, contabilidad, control de inventario y según requerimientos establecidos.

Desarrollar aplicativos de software para empresas de alta calidad a precios competitivos.

Crear soluciones innovadoras acorde a los retos del mercado, personalizadas y eficientes.



Estratégicos

Especificar el nicho de mercado para llegar al cliente objetivo y brindar un plus tanto en innovación como en producto con respecto a nuestros competidores.

Manejar un mercado más cercano y ágil como una pequeña empresa, y de esta manera a largo plazo ampliar el mercado a grandes empresas, así ir dando valor a la marca.

Demarcar indicadores de desempeño en el cual nos podamos medir a corto, mediano y largo plazo, de esta manera saber si el retorno es rentable a la actividad.

A corto plazo realizar una inversión base, amplia y suficiente, que nos permita arrancar con las actividades, pero se debe plantear a futuro inversión de capital y/o financiero que permita una pronta evolución en el mercado.

Verificar la rentabilidad con los indicadores planteados y plantear una ganancia extra que permita establecer reinversiones y de esta manera bajar posibles prestamos en un futuro.

Se debe establecer indicadores tanto a la parte gerencial, como al resto de los vendedores, que indique la productividad reflejada en ganancias y productos nuevos, de esta manera se puede incentivar al personal o tomar medidas para mejorar en cada área.

Incentivar actividades de responsabilidad social que aumente su impacto a través del tiempo, y que se vea reflejado como un gran valor para la sociedad.

FUTURO PREFERIDO VISIÓN

A 2030 quiere ser una startup innovadora en el desarrollo de servicios en control de acceso al desarrollar aplicativos de software, instalación de redes y sistemas de seguridad ofrecemos confianza, solidez y excelencia, frente a nuestros clientes



proveedores e inversionistas, creando desarrollo económico de nuestra nación aprovechando al máximo los recursos tecnológicos que estén disponibles en el mercado.

MISION

Es por esto por lo que nuestro compromiso es buscar la excelencia en el servicio de control de acceso, brindando las más apropiadas soluciones (instalación de redes y desarrollo de software) a las necesidades de nuestros clientes ya sean para grandes o pequeñas empresas, suministrando tecnología de punta para solucionar y mejorar los procesos, automatizando los mismos.

VALORES

Seguridad

Nuestro principal valor es la seguridad, ya que es lo primero que queremos demostrar y al mismo tiempo dar a nuestros clientes la sensación de sentirse seguros al elegirnos y no solo implementando medidas de seguridad si no también con cualquier servicio que les brindemos.

Honestidad

Garantizamos confidencialidad en nuestro servicio y relación con el cliente. El principal activo de toda organización es la información, es por esto que junto al valor de la seguridad protegeremos de este con honestidad, para que no sea vulnerada.

También demostrar a nuestros clientes la transparencia en los procesos realizados.

Compromiso

Toda nuestra organización deberá mostrar compromiso ante cualquier actividad, demostrándolo no solo dentro de la empresa si no también con el cliente, demostrando de esta manera el cumplimiento tanto de nuestras labores, actividades, eventos, tareas, etc. Y al mismo tiempo de nuestros pactos trasados con los demás, de manera oportuna



y efectiva, sin descuidar de ninguna manera nuestra salud ni el lazo con nuestras familias.

Calidad

Como uno de nuestros principales valores es la honestidad debemos demostrarlo plasmando también la calidad tanto de nuestros servicios como de nuestros productos, tomando detalle y brindando una garantía efectiva y oportuna. De esta manera ser reconocidos por este valor el cual debe destacarnos a nosotros.

Pasión

Nos gusta innovar y crear soluciones para cualquier problema. es por esto que de la misma manera debemos ser reconocidos como una empresa innovadora, que siempre pueda generar soluciones sin importar el problema, y que se note que esto nos guste a cada uno de los integrantes de la organización.

Que cada una de nuestras tareas se realicen con gusto propio tal cual fuera un pasatiempo, pero que a su vez pueda demostrar cada uno de nuestros valores.

ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN

Estrategia de producto

Con el producto se quiere mejorar la seguridad en cualquier tipo de empresa, esto ya que al ingresar las personas realizaran un registro con la cédula de ciudadanía, donde tiene todos los datos de las personas, Integramos dispositivos que realizan la lectura de la cédula y los guarda en la base de datos, para posteriormente ser utilizada por el cliente como el mejor lo necesite (un informe, una base de datos, etc)



Figura 22 – Lectura de Cedula

Estrategia de promoción

Promoción de que incluya una cámara por la compra del software.

Dos softwares por el precio de uno, esto sería una promoción por temporadas para aumentar ventas.

En algunas empresas con múltiples porterías se pueden obsequiar una licencia para concretar una venta rápida.



Dar como valor agregado el mantenimiento por un determinado tiempo, al cual la cliente vera la necesidad de continuarlo después del ya dado.

Comparación con los competidores

El llevar un registro físico cuesta solo la minuta (el libro donde se escribe) porque igual se tendría contratada una persona en la recepción, la diferencia es la agilidad de la información.

Tabla 3 - Comparación competidores

Control de Acceso	Minuta
Los nombres serán exactos según la cédula.	Los nombres pueden ser exactos, pero según la letra de la persona de recepción pueden ser legibles o no.
Se tendrá información en cualquier momento solo se pide el informe en el software.	Se tendrá la información en cualquier momento, pero si la información no está en la minuta que se está utilizando hay que buscar la anterior.
En caso de robo se podrá tener una copia de seguridad.	En caso de robo de la minuta, no se tiene copia si esto no se ha digitado
Tengo la información en cualquier momento.	Si se quiere algo ordenado se tiene que digitar la información.
Software con una interfaz amigable, es diseñado con las opciones básicas que requiere el cliente sin embargo está dispuesto a cambios según necesidad del mismo.	Software gratis, con un informes y procesos ya parametrizados difíciles de manejar.

Estrategia de Precio

La idea principal de ganancia es el desarrollo de software y la prestación de servicios, es por esto que las ganancias se verán reflejadas aquí además de ser productos que en un 98% son intangibles y sus costos provienen de la actividad humana,



pero por ejemplo con el software tenemos una copia única que se vende a todos los clientes, y los costos de esta son su creación, y posibles actualizaciones, obteniendo una ganancia en teoría neta. Aunque esto conlleva otros gastos como instalación y mantenimiento estos mismos también serán cobrados al menos que se incurra en una estrategia en donde se incluyan en la venta como valor agregado.

Por otro lado, los productos o hardware que acompañen al software o servicio tendrán una ganancia mínima o establecida por los gastos incurridos para venderla como lo son los viáticos o sueldos de los vendedores, por lo que tendrán un precio muy similar a los adquiridos por el proveedor.

En resumen, el precio con mayor ganancia será establecido por nuestros productos de software y servicios y por otro lado los productos como el hardware se le establecerá un precio igual al salido del proveedor sumándole un costo de operación. Con esto podremos sobresalir en precios de lo ya conocido como lo es un computador, una cámara, etc. pero teniendo ganancias con nuestros productos creación.

Localización del proyecto

El Proyecto se desarrollara en Colombia al depender del código de barras de la cedula, para empezar con el mismo será desarrollado en la ciudad de Bogotá, para luego expandirse por el resto de las ciudades, para comercializar el software se requiere de lugares como conjuntos residenciales y zonas de oficina, para el desarrollo del mismo se requiere una oficina preferiblemente ubicada alrededor de los sitios a comercializar, aunque esta también puede ser ubicada en un lugar más económico ya que la comercialización no depende de la oficina en donde se desarrolle.

Tamaño del proyecto

Este tiene un gran tamaño comercial y medianamente grande en el desarrollo.



Para su desarrollo se requiere de mínimo tres programadores con conocimientos en bases de datos y Lenguajes como .Net, de la misma forma conocimientos en acoplamientos.

En la parte comercial ya que es la más importante se requiere de un equipo de ventas mayor a 10 personas las cuales tengan experiencia en la venta de software o productos de seguridad.

Para las demás funciones se pueden tomar prestados los servicios independientes de profesionales, tales como contadores, obreros, etc. que realicen su trabajo por horas.

En la parte física se requiere de una oficina donde se pueda desarrollar y realizar seguimiento a las ventas con reuniones periódicas.

INDICADORES DE DESEMPEÑO

TGS se debe plantear según los objetivos planteados la forma de Medir las actividades de cada área tanto en producción como en ventas, ya que estos dos son los que le van a dar sostenibilidad a el proyecto.

Es por esto por lo que el principal factor a mirar son las ventas y los productos finales desarrollados. Los cuales deben tener concordancia en las labores desempeñadas de estas dos áreas.

Una vez se pueda medir estos factores se podrán tomar decisiones o cambios en el proceso que nos generen lograr los objetivos planteados mejorando así los proceso,

Estos indicadores deben ir de la mano de toda la planeación estratégica y la cadena de valor .



CADENA DE VALOR



Figura 23 - Cadena de Valor (Peiró, s.f.)

ACTIVIDADES PRIMARIAS

Logística de Entrada

Los procesos de logística de entrada o internas en TOS son mínimos al solo guardar productos de los proveedores pero en baja cantidad con la razón de tener provisión para soportes o ventas rápidas, ya que a nuestros proveedores se les compra según las necesidades del cliente y este también lleva la mercancía a el cliente.

Se debe almacenar las herramientas de soporte e instalación, pero la mayoría debe ser responsable del área de soporte e instalación.

Se requiere de un servidor en la nube y físico además de NAS y discos de almacenamiento para los productos en desarrollo.



Operaciones

Es todo el proceso de transformación de la materia prima en producto para nuestro caso es el trabajo de nuestros empleados desarrolladores, diseñadores, técnicos, en servicios o productos no tangibles como lo es el Software.

logística de Salida

Como ya se dijo el almacenamiento de producto es escaso al tener proveedores que distribuyen la mercancía al cliente final.

El software final debe ser guardado en servidores en la nube para poder ser descargado por los clientes, de la misma manera los técnicos tendrán discos que almacenen los instaladores.

Marketing y ventas

Es el proceso mas importante y en el que se debe realizar la mayor inversión, se deben tener campañas en redes sociales e internet que despierten la atención del cliente.

De la misma manera se debe implementar la obtención de bases de datos para poder así contactar futuros clientes.

Servicio

Es el factor final con el cliente por lo que se debe acompañar y dar como valor agregado las capacitaciones al personal.

Se podría dar como valor agregado según compras o estrategia de venta el soporte por un determinado tiempo y horas establecidas el cual se puede continuar después de la terminación gratuita.

Si los productos tienen averías, serán recogidos para su posterior garantía con el proveedor.



ACTIVIDADES DE APOYO

Infraestructura

Se debe contar con la infraestructura tales como la parte financiera que a futuro vera la necesidad de solicitar préstamos para poder realizar expansiones comerciales, personal como lo es un contador que lleve, los procesos legales.

Gestión de recursos Humanos

La gestión de la persona la llevara le área de recursos humano encargada de la contratación según criterio de cada área y de la misma manera de los procesos legales de los trabajadores como los son los parafiscales, EPS, ARL, pensión etc.

También del bienestar de los colaboradores mediante el seguimiento de actividades a los mismos.

Desarrollo de tecnología

Se debe invertir tanto en equipos tecnológicos como en capacitaciones al personal para la continua investigación en productos nuevos, o áreas de tecnologías rentables como la realidad aumentada y la realidad virtual.

Compras

Deben realizarse peticiones de compras por los directores de cada área y de esta manera ser estudiados y aprobados por las áreas de gerencia.

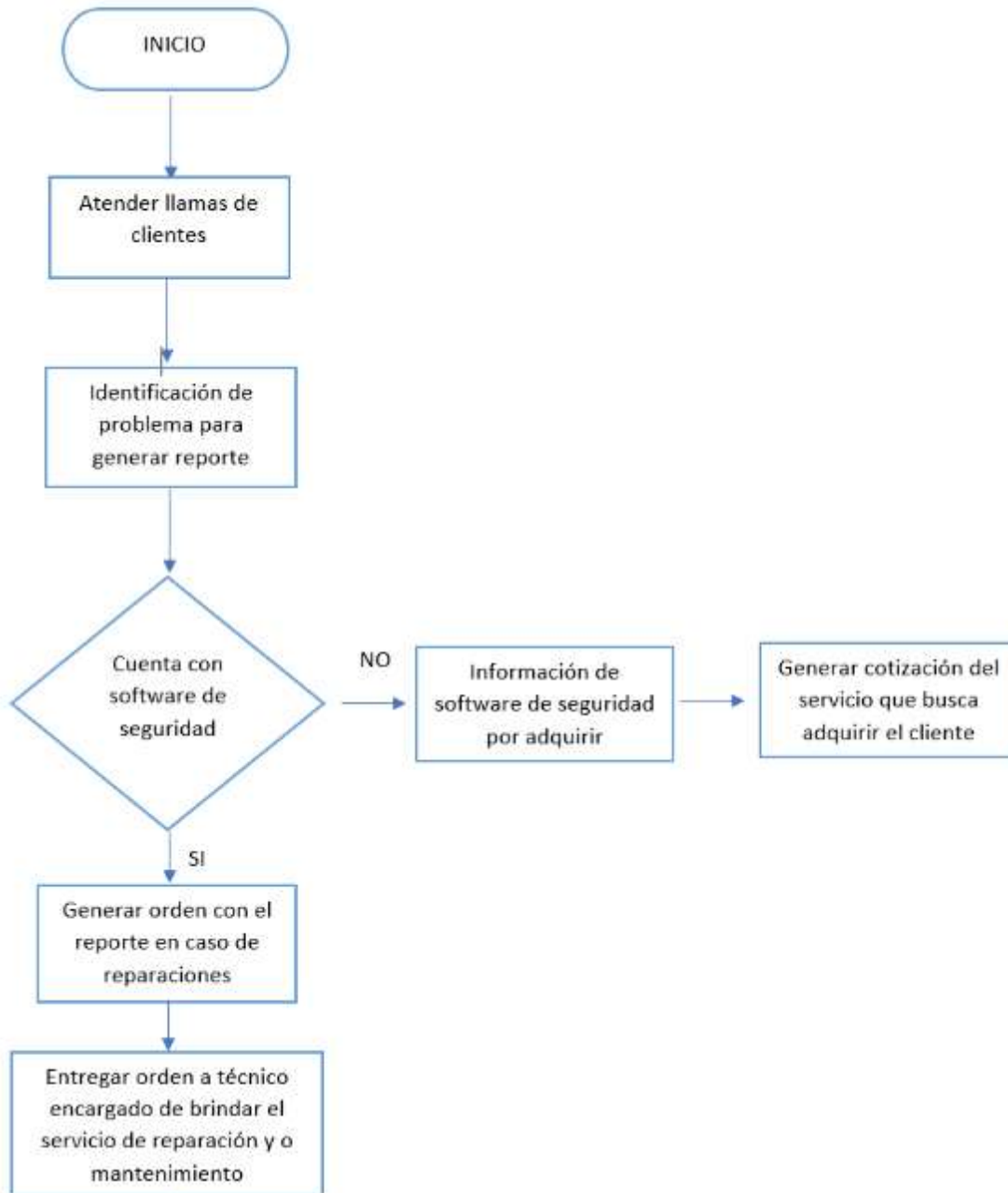
Existirá un inventario básico inicial dado por los inversionistas.

MARGEN

Al sumar los valores de las actividades primarias más las actividades de apoyo podemos concluir si el margen está bien dado o por lo contrario se deben hacer ajustes a los procesos de cada área no solo quitando si no también mejorando.



PROCESO PRODUCTIVO



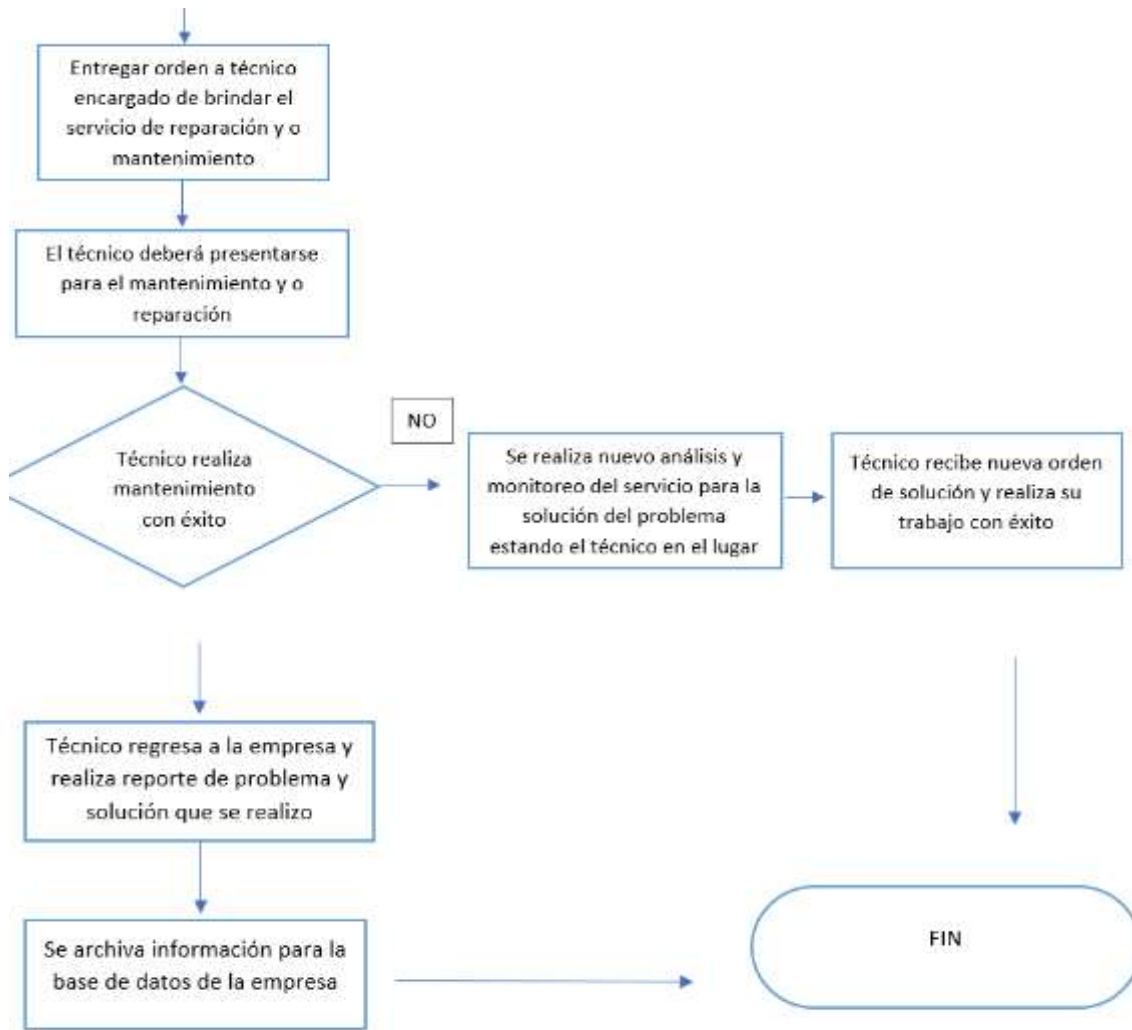


Figura 24 - Proceso productivo



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL ORGANIGRAMA

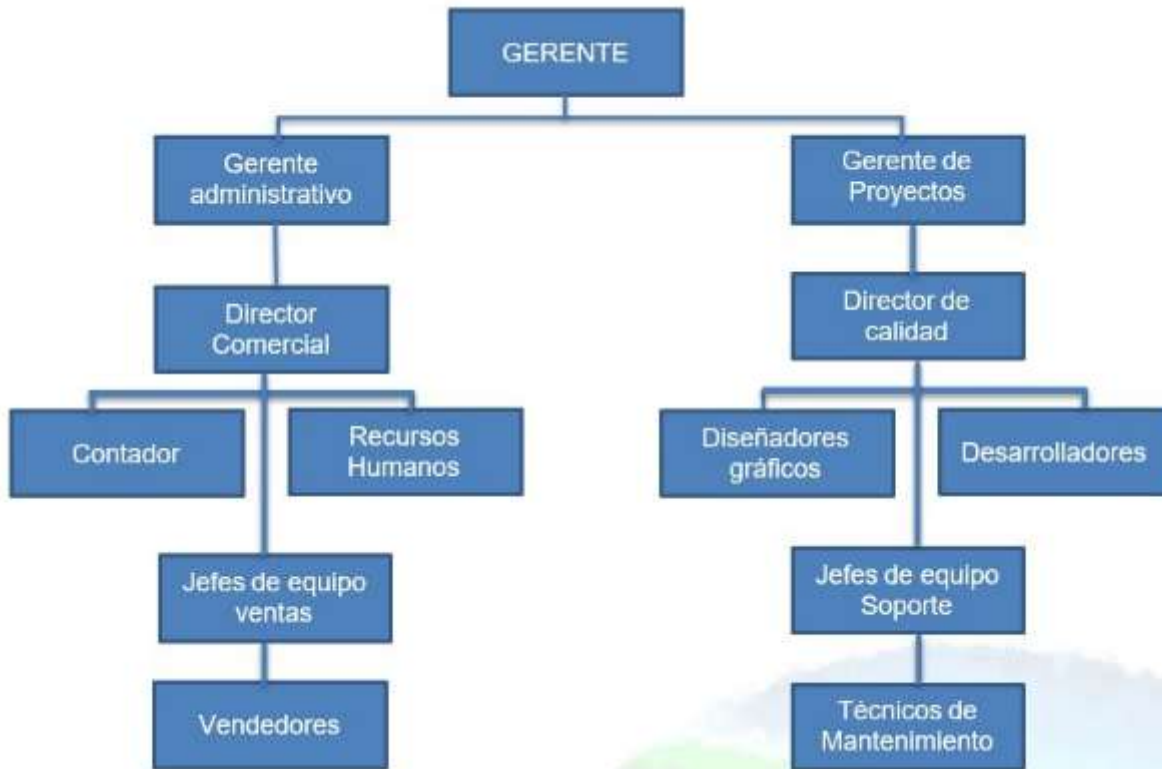


Figura 25- organigrama

PERFILES DE LOS CARGOS

Tabla 4 - Perfil del cargo Gerente

PERFIL DE CARGO	
1. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Gerente
Dependencia	Área administrativa
2. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Estudios profesionales en administración
Estudios de especialización, capacitación	Inglés, office Word y Excel Administración de empresas (especialización) computación, administración finanzas, ventas (capacitaciones)



Trayectoria laboral	Experiencia en el sector de empresas de tecnología y a fines
Experiencia	Profesional en administración 2 años
otros	
3. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Asegurar la mayor estabilidad para los socios de una manera que produzca la mayoría de las ganancias sin afectar la organización• Optimizar los recursos y suministros mediante estrategias para generar alta rentabilidad en la organización• Velar por la representación a nivel legal de la empresa	
4. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Dirigir las funciones del personal, manejo financiero y administración del personal de acuerdo con las normas organizacionales• Planear, administrar y controlar el presupuesto contratos y suministros de acuerdo con los lineamientos del área• Reparar los informes para comité evaluando el servicio de acuerdo con las normas de la organización• Apoyar las normas administrativas de acuerdo con las políticas organizacionales• Vigilar los gastos dándole el control y uso adecuado en acuerdo a los parámetros establecidos por la organización	
5. COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Elaboración de estrategias• Conocimientos a fines en marketing• Conocimientos básicos en área contable y legal• Atención en servicio al cliente• Desarrollo de nuevos proyectos que se ejecutaran en la organización	
Competencias personales y laborales	
<ul style="list-style-type: none">• Compromiso con la organización• Relaciones interpersonales• Orientación a resultados• Capacidad analítica• Liderazgo y proactividad• Competitividad• Autoridad• Comunicación asertiva	



Tabla 5 - Perfil del cargo Gerente de proyectos

PERFIL DE CARGO	
6. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Gerente de proyectos
Dependencia	Gerencia de desarrollo de proyectos
7. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Profesional técnico en ingeniería de sistemas o industrial
Estudios de especialización, capacitación	Inglés, administración y control de proyectos Manejos de software en administración de proyectos Actualización de las ISO
Trayectoria laboral	Experiencia en el sector de empresas de tecnología y a fines
Experiencia otros	Administración y desarrollo de proyectos 3 años
8. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Planear, dirigir y desarrollar los proyectos y/o operaciones a su cargo de acuerdo con la cobertura de la organización• Coordinar la estrategia operativa de los proyectos evaluando rentabilidad de acuerdo con el seguimiento de los costos y resultados obtenidos para la organización• Diseños y control de presupuestos para el desarrollo y el bien común de la organización	
9. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Juntamente con el gerente general realizar la planeación estratégica de los objetivos a cumplir de acuerdo con la misión y visión de la organización• Realizar un estudio conjunto con las otras áreas enfocando en las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en torno a la organización• Coordinar las propuestas económicas de los procesos de licitaciones y/o concursos asegurando la competencia y participación de la organización• Asegurar y coordinar con su personal a cargo el diseño y la realización de los proyectos asegurando que queden bajo la metodología de la organización y el sistema de administración de proyectos	
10. COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Elaboración de estrategias• Conocimientos a fines en marketing• Conocimientos básicos en área contable y legal• Atención en servicio al cliente• Desarrollo de nuevos proyectos que se ejecutaran en la organización	



- Competencias personales y laborales
- Claridad de objetivos
 - Bienestar laboral
 - Logro de la visión
 - Coordinación y comunicación asertiva
 - Trabajo en equipo
 - Innovación
 - Formación permanente
 - Calidad del servicio
 - Orientación y motivación a los trabajadores
 - Ética

Tabla 6 - Perfil del cargo Director Comercial

PERFIL DE CARGO	
11. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Director comercial
Dependencia	Ventas
12. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Profesional en mercadotecnia o titulación en administración y logística
Estudios de especialización, capacitación	Dominio de ingles Manejo de office y Excel
Trayectoria laboral	Experiencia de 3 años en cargos de gerencia preferiblemente de área comercial o marketing en sectores como tecnología, seguridad electrónica y proyectos
Experiencia	Experiencia de 3 años en el área de gerencia de ventas liderando equipos de preferencia en tecnología
otros	
13. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Crear, organizar y actualizar organigrama del departamento de ventas• Establecer el plan comercial, planificar los objetivos y realizar control para su cumplimiento• Desarrollar, promover iniciativas que se puedan captar y ejecutar para proyectos rentables de acuerdo con las metas de la organización• Supervisar el proceso de las propuestas de los clientes y las condiciones comerciales	
14. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Cumplir con la meta en volumen de ventas acordada por los gerentes de la organización	



<ul style="list-style-type: none"> • Asegurar la base de clientes actuales y ampliarla contantemente realizando eventos que se acomode a la misión de la empresa y necesidad de los futuros clientes • Ser responsable de cumplir los logros en los objetivos de venta y rentabilidad para la organización • Trasmitir inquietudes de los clientes con el fin de retro alimentar a los departamentos involucrados para tomar medidas correctivas necesarias
15. COMPETENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en alta gerencia • Alta comprensión de la comunicación asertiva • Estar orientado a brindar un servicio de calidad y primera mano • Tener amplio conocimiento en matemática financiera, indicadores de gestión y costos •
Competencias personales y laborales <ul style="list-style-type: none"> • Visión a largo plazo • Manejo de estrés • Idoneidad / honestidad • Negociación y persuasión • Manejo de relaciones interpersonales • Ser perspectivo para definir al instante • Vocación para el servicio y trabajo • Dominio de la industria a fin • Conocimientos de servicios, mercado y competencia

Tabla 7 - Perfil del cargo Director de Calidad

PERFIL DE CARGO	
16. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Director de calidad
Dependencia	Control de calidad
17. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Profesional ingeniero industrial y técnico en administración
Estudios de especialización, capacitación	Manejo de office (Word, Excel y power point) Ingles nivel medio Implementación de modelos de calidad Conocimiento e interpretación de las normas ISO en sus versiones recientes Herramientas estadísticas para la calidad Auditorias internas



Trayectoria laboral	Director de calidad, gerente de calidad o técnico de calidad
Experiencia	2 años en el puesto relacionado
otros	
18. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Dirigir, planificar, organizar y planificar todo proceso y/o actividad relacionado con la gestión de calidad a fin de cumplir los estándares y normas de la organización• Hay que asegurar que se implementen y se cumplan los procesos para la gestión de la calidad• Implementar y mantener los objetivos para la gestión de la calidad dentro de la organización•	
19. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Capacitar en los diferentes procesos y normas que emite el departamento de calidad• Velar por la calidad en los procesos de atención a usuarios a fin de garantizar un buen servicio de la organización• Verificar que las actividades del área a cargo se realicen de acuerdo con los objetivos establecidos por la organización y evaluar el cumplimiento de estas• Cumplir y hacer cumplir los objetivos funcionales del equipo de la gestión de calidad	
20. COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Actitud al cumplir de manera eficaz los objetivos y metas bajo criterios de legalidad• Escuchar diferentes puntos de vista o ideas de forma clara, veraz y oportuna verificando su recepción• Capacidad de que el equipo se comprometa con los objetivos de manera coordinada en su cumplimiento• Identificar las oportunidades de mejora en los procesos orientados al servicio del usuario interno y externo	
Competencias personales y laborales <ul style="list-style-type: none">• Responsable• Honesto• Flexible respetuoso• Trabajo en equipo• Amable• Puntual• Tolerante a la presión• Planeación y organización• Análisis de problemas• Coordinación	



- Compromiso hacia la calidad

Tabla 8 - Perfil del cargo Recursos Humanos

PERFIL DE CARGO	
21. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Especialista Recursos humanos
Dependencia	Recursos humanos
22. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Profesional en economía, psicología, ingeniería industrial o carreras a fines
Estudios de especialización, capacitación	Manejo de paquete de office Conocimiento de leyes laborales, seguridad social y tributarias Manejo del sistema de gestión en recurso humano Metodología en análisis y descripción del cargo
Trayectoria laboral	1 año en puestos similares
Experiencia otros	2 años de experiencia en área de recurso humano
23. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Dirigir, supervisa y controlar normas y estrategias que garanticen el adecuado desarrollo de los recursos proporcionando personal competente y para el cumplimiento de la misión de la organización• Ejecutar planes y programas que permitan contribuir con el desarrollo administrativo en los procesos de gestión de recursos humanos•	
24. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Reclutar personal idóneo y capacitado para las vacantes, asegurando que el perfil seleccionado cumpla con la descripción del cargo que requiere la organización• Realizar la inducción de los empleados de acuerdo con el puesto de trabajo• Administrar la remuneración de los empleados permanentes o de contratos• Garantizar el cumplimiento de las disposiciones legales de material laboral que se tiene en la organización• Asesorar en la gestión de aplicación de leyes laborales, seguridad social y políticas del personal de la organización• Garantiza el cumplimiento del reglamento de la organización y así garantizar su correcta implementación	



<ul style="list-style-type: none"> • Promover y desarrollar la gestión de la actualización en el conocimiento del personal •
25. COMPETENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar instrumentos de registros de información • Verificación de los aspirantes a cada cargo • Mantener los archivos del personal actualizados • Apoyar en la etapa de reclutamiento realizando las campañas de reclutamiento a través de internet y comunicándose con los posibles candidatos • Llevar correctamente los expedientes de cada persona de la organización con todos las incapacidades, permisos e inasistencias para el control de la organización
Competencias personales y laborales <ul style="list-style-type: none"> • Adaptación • Análisis • Autocontrol • Creatividad • Delegación • Juicio • Integridad • Iniciativa • Toma de decisiones

Tabla 9 - Perfil del cargo Director de Calidad

PERFIL DE CARGO	
26. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Desarrollador de software
Dependencia	Director de calidad
27. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Profesional en ingeniería de sistemas
Estudios de especialización, capacitación	Técnico en informática Manejo de bases de datos Integración de aplicaciones Conocimiento en desarrollo móvil
Trayectoria laboral	Experiencia administración de proyectos de software y desarrollo web
Experiencia	2 años en el desarrollo de proyectos de software
otros	
28. OBJETIVOS DEL CARGO	



<ul style="list-style-type: none"> • Gestiona y coordina la implementación del proyecto asignado • Responsable de tener información requerida para el proyecto de software asignado • Diseñar todas las integraciones que se usan para desarrollar el proyecto de software asignado en cada uno de sus módulos • Da soporte a la base de datos de los proyectos de software asignados • Responsable de que todas las partes que integran el software funcionen correctamente
29. PRINCIPALES FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none"> • Analiza procesos de producción y comercialización del proyecto de software asignado • Evalúa las necesidades de su equipo en cuanto a hardware y software para una correcta capacitación • Verifica la información que genere el proyecto de software asignado • Realiza implementación y pruebas del proyecto de software asignado por la organización
30. COMPETENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> • Disposición a aprender nuevas herramientas de desarrollo de software • Poseer alto conocimiento de internet, redes sociales, tecnología y marketing online • Alta capacidad de realizar varias tareas a la vez con distintos proyectos de software • Tener personalidad observadora para identificar nuevos proyectos para la organización
Competencias personales y laborales <ul style="list-style-type: none"> • Iniciativa • Proactividad • Desarrollo base de datos • Trabajo bajo presión • Capacidad de trabajo en equipo

Tabla 10 - Perfil del cargo Diseñador Grafico

PERFIL DE CARGO	
31. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Diseñador grafico
Dependencia	Administrativo
32. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Profesional en diseño grafico



Estudios de especialización, capacitación	Fundamentos de diseño Manejo de office, Corel Draw, Photoshop, Dreamweaver, etc. Capacitación en publicidad y marketing de comunicaciones Inglés avanzado
Trayectoria laboral	Experiencia en puestos similares
Experiencia	En área de diseño 1 año
otros	
33. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Programar, proyectar y realizar comunicaciones visuales destinadas a transmitir específicos sobre la organización• Desarrollar el marketing de la organización para alcanzar los objetivos de esta	
34. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Uso adecuado de la imagen de la organización• Diseñar y mantener actualizado el servicio por páginas web• Encargado de diseñar y promover las presentaciones y campañas que necesitan para los servicios de la organización• Resguardar y cuidar los archivos de diseño gráfico necesarios para la organización• Coordinar el plan de presupuestos del área de marketing de la organización• Analizar el mercado al que la organización se dirige y crear plan de negocio que favorezca la imagen de la organización• Diseñar las presentaciones corporativas	
35. COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Capacidad para resolver problemas de comunicación• Nociones básicas de dibujo• Destreza motriz• Tener una buena redacción y ortografía en la realización de los proyectos asignados	
Competencias personales y laborales	
<ul style="list-style-type: none">• Creativo• Innovador• Adaptabilidad a las condiciones de trabajo• Pensamiento estratégico• Iniciativa• Cooperación• Responsabilidad	



Tabla 11 - Perfil del cargo Contador

PERFIL DE CARGO	
36. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Contador general
Dependencia	Administrativo
37. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Contador auditor profesional
Estudios de especialización, capacitación	Ingles medio Gestión de recursos Manejo de office Excel avanzado
Trayectoria laboral	1 año en puestos similares
Experiencia	2 años de experiencia en área de recurso humano
otros	
38. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Planificar y coordinar toda relación del área contable obteniendo los estados financieros requeridos por la organización• Establecer la ejecución de las políticas relacionadas con el área a cargo asegurando el cumplimiento de los principios de la contabilidad• Mide los recursos económicos y materiales tangibles con los que cuenta la organización	
39. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Entrega de los estados financieros actualizados mensualmente a la gerencia de la organización• Suministra informes reales, fiables y oportunos para la toma de decisiones de la organización• Analiza y evalúa los estados financieros y las implicaciones que este tiene dentro de la organización• Generar información de las actividades contables de la organización cumpliendo con las políticas y procesos de la contabilidad• Elaboración de presupuesto anual en coordinación con gerencia general	
40. COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Análisis de estados financieros de la organización• Elaboración verídica de presupuestos• Liderar equipo de trabajo para desarrollo de mejoras contables• Registro de facturas, pago a proveedores y contabilización compras internas• Elaboración de reportes contables individuales y consolidados	
Competencias personales y laborales	
<ul style="list-style-type: none">• Responsable• Entusiasta	



- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Riguroso• Ordenado• Buenas habilidades interpersonales |
|--|

Tabla 12 - Perfil del cargo Jefe de equipo de ventas

PERFIL DE CARGO	
41. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Jefe de equipo de ventas
Dependencia	Ventas
42. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Profesional en administración de empresas,
Estudios de especialización, capacitación	Inglés medio Diplomados en mercadeo y ventas o publicidad
Trayectoria laboral	Planeación de ventas, conocimiento del mercado
Experiencia otros	Experiencia de 2 años en área de ventas
43. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Cumplir los objetivos de ventas propuestos por la organización• Cumplimiento de los planes estratégicos de los servicios que tiene la organización• Coordinar y supervisar las actividades de ventas• Mantener la buena imagen de los servicios y la satisfacción de los clientes	
44. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Coordinación del porcentaje de ventas en función del plan estratégico de la organización• Reclutar, seleccionar y entrenar el equipo de ventas a su cargo• Medir y evaluar el desempeño del equipo de ventas• Análisis de las ventas y las utilidades de estas• Verificar los nuevos proyectos a comercializar y proporcionar al cliente un excelente servicio• Elaborar el presupuesto semestral de la organización	
45. COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Elaboración de estrategias comerciales• Desarrollo y ejecución de nuevos proyectos comerciales• Atención al cliente• Conocimientos básicos del área contable	
Competencias personales y laborales	
<ul style="list-style-type: none">• Excelente presentación personal	



<ul style="list-style-type: none">• Trabajo en equipo• Autocontrol• Responsable• Dinámico• Honrado• Actitud de líder

Tabla 13 - Perfil del cargo Jefe de Soporte

PERFIL DE CARGO	
46. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Jefe de soporte
Dependencia	Calidad
47. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Profesional ingeniería de sistemas
Estudios de especialización, capacitación	Ingles avanzado Ingeniería de software Bases de datos Conocimientos de electrónica
Trayectoria laboral	En empresas de soportes técnicos o afines
Experiencia	2 años de experiencia
otros	
48. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Realizar las estrategias para el soporte técnico que necesita la organización• Realizar capacitaciones y vigilancia del personal a cargo• Supervisa y coordina la asistencia técnica garantizando la calidad y oportunidad de la prestación del servicio a los usuarios de la organización	
49. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Verificar los mantenimientos programados de los computadores personales dentro de la organización• Realizar la instalación de los dispositivos necesarios dentro de la organización• Direcciona y realiza seguimiento de los soportes técnicos de los clientes que tiene la organización• Apoyar al equipo en eventos y capacitaciones de otras áreas de la organización	
50. COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Diagnóstico y solución de problemas• administración de software y herramientas	

**Competencias personales y laborales**

- Análisis y criterios
- Trabajo en equipo
- Actualizado en nuevas tendencias
- Habilidad de relación interpersonales

Tabla 14 - Perfil del cargo técnico en mantenimiento

PERFIL DE CARGO	
51. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Técnico de mantenimiento
Dependencia	Jefe de soporte
52. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Técnico o tecnólogo electrónico, mecatrónica o sistemas
Estudios de especialización, capacitación	Ingles avanzado Ingeniería de software Bases de datos Conocimientos de electrónica
Trayectoria laboral	En empresas de soportes técnicos o afines
Experiencia otros	3 años de experiencia
53. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Mantenimiento de software para los usuarios• Realizar soportes a fines de la organización• Satisfacer la necesidad de los clientes con el fin de prestar un buen servicio por parte de la organización	
54. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Ejecutar actividades de mantenimiento correctivo sobre los equipos y software dentro del alcance• Brindar soporte técnico continuo dentro de las áreas asignadas• Registrar junto con el jefe el mantenimiento realizado en las respectivas bitácoras de la organización•	
55. COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Lenguaje de programación• Bases de datos y redes• Conocimientos generales de electrónica• Administración de servidores• Lenguaje de programación• Ingeniería de software	

**Competencias personales y laborales**

- Análisis
- Trabajo bajo presión
- Disciplina
- Toma de decisiones
- Responsabilidad

Tabla 15 - Perfil del cargo Vendedores

PERFIL DE CARGO	
56. ANTECEDENTES GENERALES	
Nombre del cargo	Vendedores
Dependencia	Jefe equipo de ventas
57. REQUISITOS FORMALES	
Estudios requeridos	Técnico y o estudiante de publicidad y mercadeo o carreras a fines
Estudios de especialización, capacitación	Ingles básico
Trayectoria laboral	Puestos de vendedores de servicios
Experiencia	2 años de experiencia y/o pasantes
otros	
58. OBJETIVOS DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none">• Responsable de asesorar a los clientes utilizando las técnicas y medios proporcionados por la organización y a su alcance para que el cliente adquiera el servicio• Satisfacer la necesidad del cliente a través de una atención y seguimiento contante durante el proceso de venta• Ser el primer contacto del cliente, informando al jefe de ventas sobre el servicio adquirido por el cliente	
59. PRINCIPALES FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Consolidación de una cartera de clientes para la organización• Capacitación de los servicios a los clientes• Cumplimiento con la asignación de ventas suficientes para cumplir con el requerimiento de la organización• Elaboración de informes cuantitativos que tiene su actividad y resultados de esta• Concertación de las ventas para confirmación de visitas a futuros prospectos de clientes• Preparación de ofertas y presupuestos	
60. COMPETENCIAS	



<ul style="list-style-type: none">• Realizar las solicitudes del servicio de cada cliente• Coordinar la entrega del servicio solicitado por el cliente• Informar al jefe sobre todas las adquisiciones de los servicios entregados
Competencias personales y laborales <ul style="list-style-type: none">• Amable• Excelente presentación• Capacidad de dialogo• Resolución de conflictos• Trabajo en equipo

MANUAL DE FUNCIONES

Objetivo

Se elabora el manual de funciones con el fin de contribuir al cumplimiento de la misión y visión de la organización dando a conocer los perfiles por competencia que nos ayude a lograr la eficiencia del servicio que se brinda a nuestros clientes

En este se describen los cargos contemplados en el organigrama, soporta las funciones de cada uno de estos y orienta a los nuevos vinculados a la organización sobre las labores a desarrollar según su cargo a realizar

Alcance

Este documento aplica para todos los trabajadores de la organización

Descripción

Con el fin de responder a la necesidad estructural y realizar la consolidación organizacional se realiza el manual estructural para el mejoramiento de la gestión administrativa e investigativa que se desarrollan además de una herramienta que nos ayuda a establecer la claridad de las funciones desempeñadas por cada uno de los trabajadores vinculados a nuestra organización.

Tabla 16 - Manual de funciones

Cargo	Gerente
Área	Administrativa
Programa o grupo	No aplica
Jefe inmediato	Junta directiva de la organización



Perfil del cargo

Tabla 17 -Manual de funciones 2

Educación	Estudios profesionales en administración Título de formación a nivel doctorado con las funciones del cargo
Formación	Inglés, office Word y Excel Administración de empresas (especialización) computación, administración finanzas, ventas (capacitaciones)
Habilidades	Elaboración de estrategias Conocimientos a fines en marketing Conocimientos básicos en área contable y legal Atención en servicio al cliente Desarrollo de nuevos proyectos que se ejecutaran en la organización
Experiencia	Experiencia en el sector de empresas de tecnología y a fines por 3 años Profesional en administración 2 años

Funciones del cargo

Dirigir las funciones del personal, manejo financiero y administración del personal de acuerdo con las normas organizacionales

Planear, administrar y controlar el presupuesto contratos y suministros de acuerdo con los lineamientos del área

Reparar los informes para comité evaluando el servicio de acuerdo con las normas de la organización

Apoyar las normas administrativas de acuerdo con las políticas organizacionales



Vigilar los gastos dándole el control y uso adecuado en acuerdo a los parámetros establecidos por la organización

CANTIDADES EMPLEADOS POR CARGO

Gerente 1

Gerente administrativo 1

Gerente de proyectos 1

Director Comercial 1

Directores de calidad 4

Recursos Humanos 1

Desarrolladores 9

Diseñadores gráficos 3

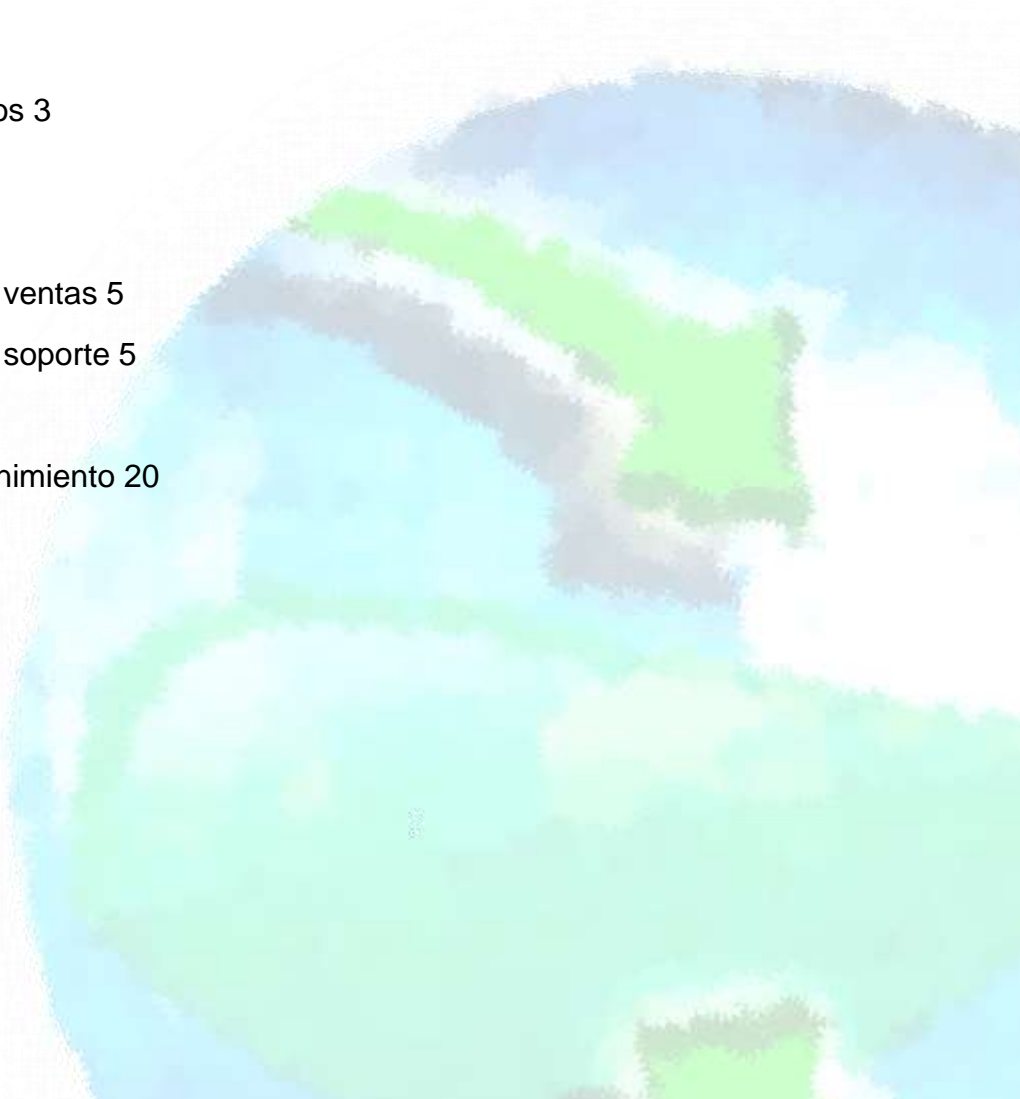
Contador 1

Jefes de equipo de ventas 5

Jefes de equipo de soporte 5

Técnicos de mantenimiento 20

Vendedores 20





ESTUDIO LEGAL

La empresa se debe constituir de una forma jurídica bajo la norma de Sociedad por acciones simplificadas SAS, esto a los grandes beneficios de esta.

Se debe conformar ante la cámara de comercio la cual nos dará una conformación jurídica con un numero conformado por 9 dígitos y uno de verificación.

Ante la DIAN nos conformaran el Registro único tributario que en principio será un borrador hasta que legalicemos la cuenta bancaria que también nos permitirá el poder realizar facturación bajo la resolución dada adicional a esto nos acogeremos a la facturación electrónica.

Conformaremos ante la cámara de comercio el registro único de proponentes RUP para poder realizar negocios y ser tenidos en cuenta para licitaciones.

Acudiremos a la cámara de comercio para asesoramiento de los demás requisitos a cumplir para la conformación de la empresa.

Razón Social

Brindar soporte tecnológico a las empresas que opten por adquirir cualquier servicio de seguridad.

Ofrecemos la venta, distribución, instalación y mantenimiento de software en el campo de la seguridad, contabilidad, control de inventario y según requerimientos establecidos. Brindamos instalación de software de control de acceso para grandes empresas, conjuntos cerrados y residenciales, hoteles y pequeños comerciantes; igualmente prestamos el servicio de cámaras de seguridad con su soporte respectivo.

Implementamos redes basadas en servidores Microsoft igualmente se realiza soporte y mantenimiento de estas.



De control de acceso para conjuntos cerrados, residenciales, oficinas, casas, centros comerciales, hoteles, centros de recreación, restaurantes.

La instalación y mantenimiento de cámaras de seguridad, venta y distribución de software de control de acceso para conjuntos cerrados, residenciales, oficinas, casas, centros comerciales, hoteles, centros de recreación, restaurantes.

Desarrollar aplicativos de software para empresas en crecimiento orientados a la web, utilizar las últimas herramientas tecnológicas en el desarrollo de software y publicidad.

Aprovechar al máximo los recursos tecnológicos q brinda la web como software libre, y empresas de desarrollo web con licencias gratuitas.

Soluciones informáticas

Instalación y soporte de redes basadas en Microsoft para empresas pequeñas y grandes. También en hoteles y asociaciones independientes.

Compra y venta de equipos electrónicos

OBLIGACIONES E/O IMPUESTOS

Impuestos de orden Nacional

Impuestos de renta

Ya que es un impuesto sobre los ingresos del año anterior no se deben declarar el primer año, pero si al siguiente está constituido para el 2022 un 30% el cual se deberá declarar en la fecha correspondiente según el NIT.

Autorretención del impuesto de renta

Al manejar menos de los 130.000 UVM en ingreso bruto no se aplica autorretención.



Retención en la fuente

Se le aplicara los colaboradores y proveedores según tabla base y sus respectivos porcentajes

Impuestos sobre las ventas IVA

Ya que se ofrecerá productos y servicios bajo un carácter de persona jurídica nos vemos obligados a generar impuesto sobre las ventas IVA, y declararlo de la misma manera, también al vender diferentes productos tecnológicos como los computadores en donde se instala el Software, se debe revisar las tarifas según los productos a vender.

Se pagará de manera cuatrimestral ya que corresponde a la manera que impone la DIAN por los ingresos en IVM

Medios magnéticos

Se presentará la información en digital en formato XML según lo establecido por la DIAN de manera anual con los datos de los que tengamos relaciones comerciales.

Impuestos de orden Municipal

Impuestos de Industria y comercio

Se debe pagar este impuesto de manera anual al regimnos al régimen común.

Impuesto Complementario de avisos y tableros

No tendremos un aviso a ser una oficina por lo que no generaremos este impuesto por el momento.

Impuestos prediales

En principio se trabajará sobre los bienes de los socios por lo que no se generará este impuesto sobre TGS.



BENEFICIOS

No se requiere en principio de realizar una escritura pública, aunque a futuro se realizara con el objetivo de identificar la propiedad intelectual de la empresa.

La ley del primer empleo es una de las grandes ventajas económicas al generar descuentos sobre la matricula mercantil y los parafiscales.





Figura 26 - II CORTE

INVERSIÓN



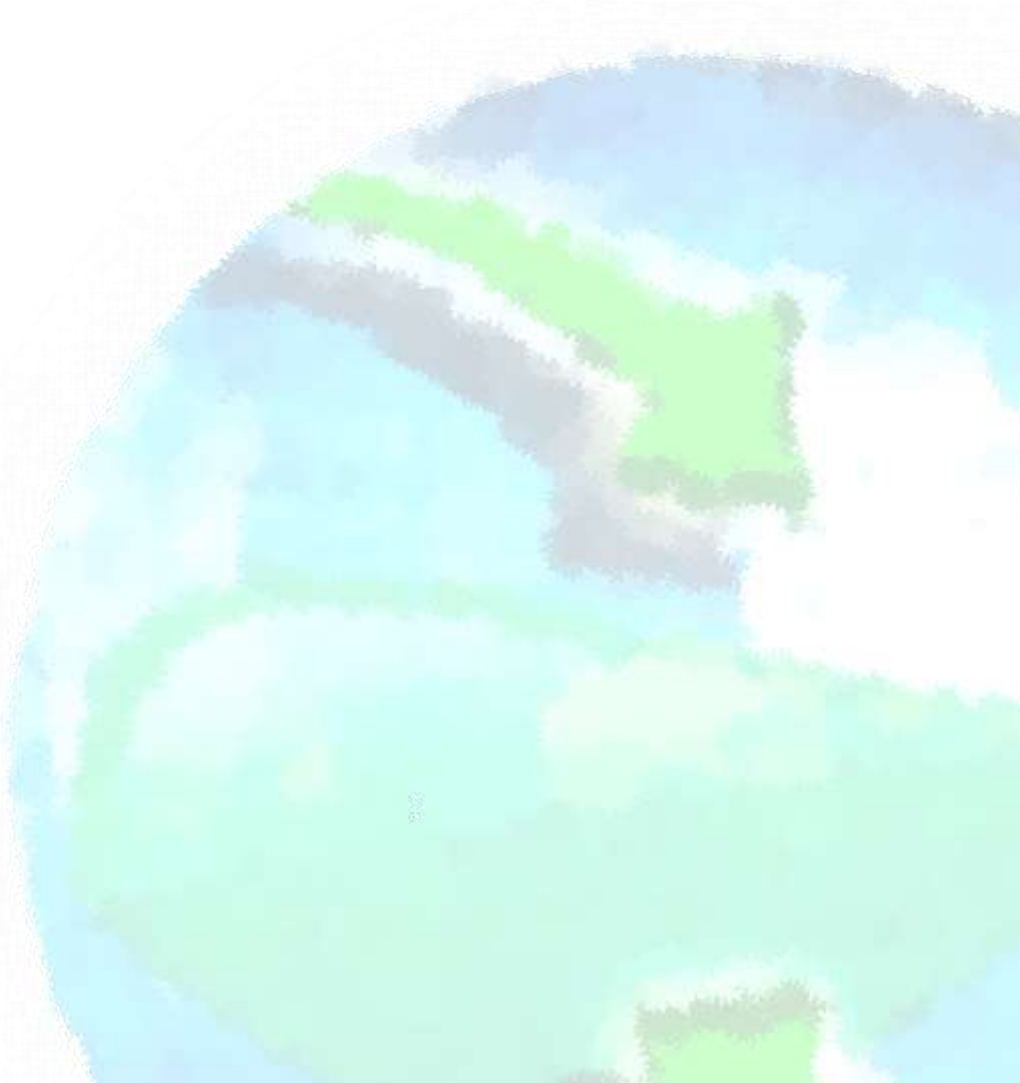


ESTUDIO FINANCIERO

Podremos usar este estudio financiero para proyectar los recursos que tendremos que aplicar al proyecto para que este sea aplicable.

Ya que es una proyección nos permitirá aproximar la inversión inicial y de la misma manera saber cuáles serán los costos y gastos para aplicar.

Sabiendo estos posibles datos podremos también proyectar unas posibles ganancias y llegar a una conclusión de que tan rentable es el proyecto.





PLAN DE INVERSIÓN

Tabla 18 - PLAN DE INVERSIÓN

ACTIVOS	MONTO	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
INVERSIÓN FIJAS			
Oficina	\$ 320.000.000,00	\$ 320.000.000,00	\$ -
Vehículo	\$ 30.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ -
Software y desarrollos propios	\$ 2.500.000.000,00	\$ 2.500.000.000,00	\$ -
Muebles	\$ 26.000.000,00	\$ 16.000.000,00	\$ 10.000.000,00
Enseres	\$ 26.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 21.000.000,00
Equipos de computación	\$ 155.000.000,00	\$ 49.500.000,00	\$ 105.500.000,00
Herramientas	\$ 15.000.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 12.000.000,00
Equipos de comunicación	\$ 48.400.000,00	\$ 9.400.000,00	\$ 39.000.000,00
Software y aplicaciones requeridas	\$ 140.000.000,00	\$ -	\$ 140.000.000,00
INVERSIÓN DIFERIDA			
Constitución legal	\$ 2.416.040,00	\$ 2.416.040,00	\$ -
Página Web	\$ 11.174.000,00	\$ -	\$ 11.174.000,00
Publicidad inicial	\$ 14.500.000,00	\$ 4.500.000,00	\$ 10.000.000,00
Arriendo y servicios	\$ 24.360.000,00	\$ -	\$ 24.360.000,00
Nomina	\$ 379.600.000,00	\$ -	\$ 379.600.000,00
Otros gastos	\$ 29.200.000,00	\$ -	\$ 29.200.000,00
CAPITAL DE TRABAJO			
Inventario Inicial	\$ 11.500.000,00	\$ 11.500.000,00	\$ -
Efectivo	\$ 40.000.000,00	\$ 10.000.000,00	\$ 30.000.000,00
Total	\$ 3.773.150.040,00	\$ 2.961.316.040,00	\$ 811.834.000,00

INVERSIÓN FIJA

Durante la implementación y /o constitución del proyecto TGS se implementará activos propios ya adquiridos por parte de los creadores de este, cuando ya este constituida y pueda realizar labores comerciales se implementarán los siguientes activos.

Lugar físico en el cual desarrollará el proyecto

Se deberá contar con una oficina de propiedad del creador del proyecto evaluada en \$320.000.000 trescientos veinte millones de pesos.



Esta propiedad será adecuada según los planos planeados para la distribución del personal.

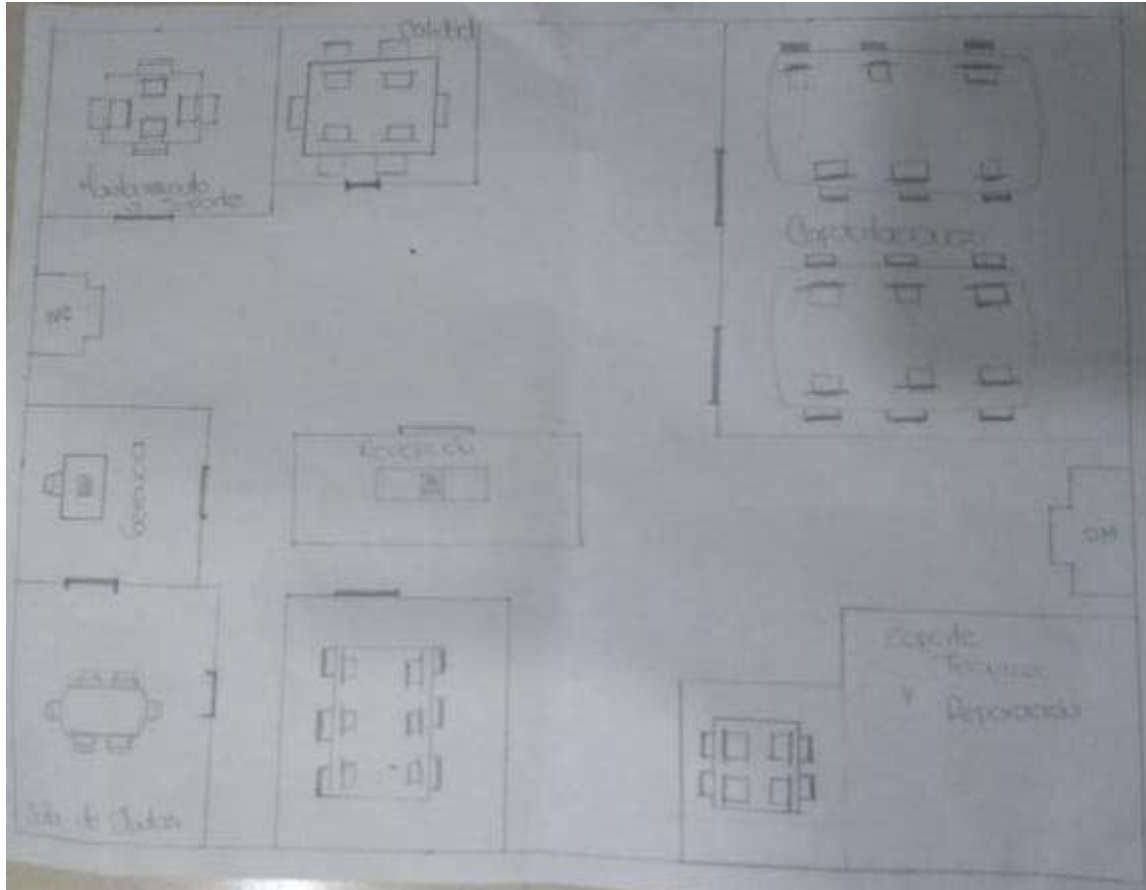


Figura 27 - Planos oficina

Además de esto se contará con una van de pasajero para el transporte de personal técnico y herramienta, evaluada por \$30.000.000 treinta millones de pesos.



Figura 28 – VAN

Software y desarrollos propios

Es el software que ya se desarrolló por parte de la empresa y que cuenta como un activo el cual tiene un valor de \$2.500.000.000 Dos mil quinientos millones de pesos. Este agregado como parte de la inversión y para su venta.

Muebles

Son todos los mobiliarios requeridos para que los funcionarios que van a desempeñar las actividades del proyecto en estos van a trabajar y colocar las herramientas requeridas, de la misma manera se guardaran alguno de los documentos.

Los gerentes en sillas y escritorio y demás muebles tendrán un valor de \$5.000.000 cinco millones de pesos inicialmente.

Para el resto de personal se realizará una inversión en sillas y escritorios de \$14.000.000 catorce millones de pesos.

Para el resto de inmobiliario se realizará una inversión de \$7.000.000 siete millones de pesos.



Esto dará un total en muebles de \$ 26.000.000 Veintiséis millones de pesos. De los cuales \$16.000.000 dieciséis millones de pesos serán invertidos con muebles que ya se cuentan. Los restantes \$10.000.000 diez millones de pesos serán financiados por el proveedor de estos.

- Mesas de oficina
- Sillas
- Escritorios multifuncionales
- Archivadores o cajoneras
- Estanterías

Enseres

En este tipo de inversión se tendrá en cuenta todo lo que ambientara la oficina, y las adecuaciones que se le deben realizar para el desempeño de las labores el personal.

La inversión será de \$7.100.000 siete millones cien mil pesos, de los cuales \$5.000.000 cinco millones serán en artículos que ya se cuentan con ellos. Los \$2.100.000 dos millones cien mil serán financiadas con tarjeta de crédito.

- Puertas
- Ventanas
- Persianas
- Cuadros
- Lámparas
- Reloj de pared
- Aire acondicionado
- Cámaras

Equipos de computación

Al ser un proyecto de tecnología este será la mayor inversión, y será la base de todo el proyecto junto a las herramientas y el capital de trabajo.



Los equipos de cómputo de los gerentes costasen un total de \$15.000.000 quince millones de pesos.

Los equipos para desarrolladores y directores de proyecto costaran \$52.000.000 cincuenta y dos millones de pesos.

Los diseñadores gráficos contarán con una inversión en equipos de \$21.000.000 veintiuno millones de pesos ya que estos deberán contar con el mejor desempeño de todos los equipos.

En cuanto al contador, recursos humanos y director comercial la inversión será de \$9.000.000 nueve millones de pesos para computadores.

Los jefes de ventas y soporte contarán con una inversión de \$25.000.000 veinte y cinco millones de pesos para los equipos de cómputo.

Será una inversión total de \$122.000.000 ciento veinte y dos millones de pesos en computadores.

Se realizará una inversión de \$20.000.000 veinte millones de pesos, para la adquisición e implementación del servidor principal.

En el resto de los equipos de tecnología se realizará una inversión de \$13.000.000 trece millones de pesos.

Será un total de \$155.000.000 ciento cincuenta y cinco millones de pesos en equipos de tecnología.

De estos se cuentan con varios equipos de cómputo y dispositivos los cuales suman \$49.500.000 cuarenta y nueve millones quinientos mil pesos, el resto será financiado con un préstamo bancario.

- Computadores



- Servidores
- Discos duros
- Modem
- Impresoras
- Televisor
- Proyector
- Telón

Software y aplicaciones requeridas

Siendo el segundo pilar todo lo referente al software y teniendo en cuenta que todo debe estar debidamente legalizado, para cualquier auditoría. Será otra de las grandes inversiones y que se debe en su totalidad ser financiada por un préstamo bancario.

También hay que tener en cuenta que se podrá trabajar con software de uso libre y gratuito.

Las licencias básicas de Windows y office tendrán una inversión de \$66.000.000 Sesenta y seis millones.

El software de servidor tendrá un costo de \$18.000.000 millones de pesos.

El software de desarrollo tendrá un valor de licenciamiento de \$20.000.000 veinte millones de pesos.

El software de diseño gráfico tendrá un valor de \$33.000.000 treinta y tres millones de pesos.

El sistema de telefonía IP por software tendrá un valor de \$3.000.000 tres millones de pesos.



Para un total de inversión en software de \$140.000.000 ciento cuarenta millones de pesos.

- Visual Studio
- Windows 10
- Office profesional 2019
- Microsoft SQL
- SDK de dispositivos
- Suite Adobe
- Windows server R8

Herramientas

Las herramientas son el tercer pilar de la empresa ya que sin ellas no se podrán implementar los productos y servicios a los clientes.

Los SDK serán suministrado por los proveedores al igual que el hardware de pruebas.

La herramienta variada tendrá un valor de \$15.000.000 quince millones de pesos.

Se distribuye en \$3.000.000 tres millones en herramienta con la cual ya se cuenta y los restantes \$12.000.000 serán compradas con tarjeta de crédito.

- SDK
- Hardware de pruebas
- Herramienta variada

Equipos de comunicación

Otro de los aspectos importantes para todos los equipos del proyecto es la comunicación, es por esto por lo que también se debe realizar una fuerte inversión en



tecnología para comunicaciones entre estas la red interna en el cual se realizaran inversiones en cableado.

Teléfonos para selectas áreas el resto serán por softphone. cuya inversión será de \$2.500.000 dos millones quinientos mil pesos.

Radios de comunicación para el personal técnico, con una inversión de \$1.500.000 millón quinientos mil pesos.

Celulares para la mayoría del equipo de trabajo, área gerencial \$6.000.000 seis millones de pesos. Para los directores y sus equipos de trabajo será una inversión de \$22.400.000 veinte dos millones cuatrocientos mil pesos. Para los técnicos y vendedores se realizará una inversión en teléfonos celulares de \$16.000.000 millones de pesos.

En total será una inversión de comunicaciones de \$48.400.000 cuarenta y ocho millones cuatrocientos mil pesos. En donde \$9.400.000 nueve millones cuatrocientos mil pesos serán de equipos con los cuales ya se cuentan y el resto \$39.000.000 serán incluidos en el préstamo bancario.

- Teléfonos IP
- Celulares
- Radios de comunicación
- Redes informáticas

INVERSIÓN DIFERIDA

Constituye la inversión realizada para el sustento durante la constitución de la empresa durante los primeros cuatro meses y el cual será una inversión inicial que al partir de la terminación del tiempo ya determinado deberá autosostenerse.

Esta inversión no se percibe de manera física o tangible ya que es dirigida a recursos consumibles , legales, sustentables, etc.



Constitución legal

Son los gastos de constitución legal del proyecto, se determina a partir de varios parámetros.

Tabla 19 - Constitución Cámara de Comercio

DESCRIPCIÓN	ENTIDAD	VALOR
Constitución de Sociedad	Cámara de comercio	\$34.000
Impuesto de registro	Cámara de comercio	\$117.040
Matricula persona jurídica	Cámara de comercio	\$2.235.000
Formulario de registro mercantil	Cámara de comercio	\$3.000
Inscripción de los libros	Cámara de comercio	\$27.000
	TOTAL	\$2.416.040

(Finanzas Personales, 2015) (Camara de Comercio de Bogotá, 2020)

Página Web

Se incurrirá en el pago del Hosting y dominio Web, no se referencian los precios de creación ya que el equipo de diseño será el encargado de esto.

el dominio web será un gasto de \$70.000 setenta mil pesos el cual se renovará anualmente. En cuanto al hosting tendrá un valor de \$160.000 ciento sesenta mil pesos que de la misma manera se renovará anualmente.

Se deberá tener un servicio de correo electrónico de preferencia con Gmail al cual ellos llaman Gsuit el cual tiene un valor de \$38.000 treinta y ochomil pesos por cuenta mes. Para cubrir la totalidad de los funcionarios de la compañía tendrá un valor de \$2.736.000 dos millones setecientos treinta y seis mil pesos y será cubierta por cuatro meses dando un valor de \$ 10.944.000 diez millones novecientos cuarenta y cuatro mil pesos.



En total serian una inversión de \$11.174.000 once millones ciento setenta y cuatro mil pesos en página web y similares que serán financiados por préstamo bancario.

Publicidad inicial

La publicidad inicial será física y electrónica, en esta inversión será incluidos la papelería como facturación y carpetas, memorias, DVD, relacionados con publicidad, no se verá reflejado el diseño de esta ya que será encargado al departamento de diseño.

El valor para invertir de este material será de \$4.500.000 cuatro millones quinientos mil pesos, y serán asumidos por recursos propios.

Por otro lado el valor de publicidad electrónica será de carácter mensual, y tendrá un valor aproximado de \$2.500.000 dos millones quinientos mil pesos, será cubierto por cuatro meses para un total de \$10.000.000 diez millones de pesos que serán incluidos en el préstamo bancario.

Arriendo y servicios

Al contar con una oficina no se verán reflejados gastos de arriendo.

Se verán reflejados los gastos de servicios discriminados en la siguiente tabla.

Tabla 20 - Servicios

Servicio	Valor
Acueducto	\$ 200.000,00
Luz	\$ 500.000,00
Internet y telefonía	\$ 500.000,00
Telefonía Celular	\$ 4.320.000,00
Monitoreo Alarma	\$ 70.000,00
Administración	\$ 500.000,00
Total	\$ 6.090.000,00



Sera un total de \$ 6.090.000 seis millones noventa mil pesos que serán cubiertos en la inversión por cuatro meses, para un total de \$24.360.000 veinte y cuatro millones trescientos sesenta mil pesos que serán asumidos en el préstamo bancario.

Nomina

La nómina tendrá un valor de \$94.900.000 noventa y cuatro millones novecientos mil mensuales, que será asumidos por cuatro meses en la inversión para un total de \$379.600.000 Trecientos setenta y nueve millones seiscientos mil pesos. Incluidos en el préstamo bancario.

Otros gastos

Otros gastos relacionados con mantenimiento y logística que se relacionan en la siguiente tabla.

Tabla 21 - Otros gastos

Servicio	Valor
Mantenimiento vehículo	\$ 200.000,00
Gasolina	\$ 600.000,00
Aseo	\$ 1.500.000,00
Adecuaciones	\$ 2.000.000,00
Trasportes	\$ 3.000.000,00
Total	\$ 7.300.000,00

Estos gastos serán relacionados en la inversión por cuatro meses con un valor de \$29.200.000 veinte y nueve millones doscientos mil pesos, financiado en el préstamo bancario.

CAPITAL DE TRABAJO

Inventario

Se deberá contar con un inventario mínimo para cubrir a los clientes de manera inmediata, pero también hay que tener en cuenta que cuando el cliente realice una



compra este será proporcionado por el proveedor a contado, por lo que solo será necesario una inversión para el inventario que se contara en las instalaciones.

Este inventario será por un valor de \$11.500.000 once millones quinientos mil pesos. este inventario ya se cuenta en el momento.

Efectivo

Se debe tener una cantidad de dinero en efectivo la cual cubra diferentes imprevistos y gastos operativos que surjan eventualmente.

Se sugiere un monto de \$30.000.000 treinta millones de pesos en banco y \$10.000.000 diez millones de pesos en la caja menor. De los cuales ya se cuentan con \$10.000.000 diez millones de pesos y se destinaran \$30.000.000 treinta millones de pesos del préstamo para depositar en el banco.





PLAN DE FINANCIACIÓN

Para plantear como se realizará la financiación del proyecto se deberá determinar por etapas para poder minimizar los riesgos durante el arranque de este.

Es por esto por lo que se debe implementar en diferentes tiempos según el riesgo a asumir.

En la primera etapa que es al principio del proyecto se debe financiar con recursos propios, esto para formalizar la idea y establecer las bases. Ya que esto es muy importante antes de plantear otros medios de financiación externos.

De la misma manera verificar si posibles socios puedan intervenir aportando capital monetario como fuerza de trabajo o activos, esto para disminuir un futuro impacto al solicitar ya sea un préstamo bancario o apoyo de un agente inversionista.

Basado en este parámetro se puede determinar un monto para poder solicitar un préstamo bancario o la intervención de inversionistas a los cuales se les debe demostrar la rentabilidad.

El monto para financiar es de \$811.834.000 ochocientos once millones ochocientos treinta y cuatro mil pesos.

Que serán percibidos a partir del segundo mes una vez este constituida legalmente, y serán invertidos en los siguientes meses restantes.

Se implementará un estudio de mercado en donde se revisará cómo funciona el sector al que nos vamos a dirigir, nuestros competidores directos e indirectos sin omitir los productos que por insignificante que sean podrían cubrir la misma necesidad, y sobre todo al cliente que queremos llegar. Todo esto se describió en anteriores capítulos anteriores en este documento.



Describir muy bien los costos y gastos que se van a incurrir para que de esta manera determinar si se requiere asesoría extra en este proyecto y así dar nuevos rumbos. Es claro que en primera instancia se debe usar los recursos cercanos y accesibles como las asesorías de la cámara de comercio, pero si es importante tener en cuenta que se puede tomar una asesoría paga teniendo en cuenta la inversión necesaria.

Aunque ya se tiene un presupuesto tentativo se debe estudiar otras posibilidades que mejoren la inversión, como el uso de licencias libres, cotizar con otros proveedores, etc. De la misma manera evaluar alternativas en el personal.

Posteriormente y como ya se comentó se debe planificar el método de financiación y los posibles caminos para que esa inversión sea efectiva.

También tener claros los tiempos de realizar la inversión cuando ya se cuente con esta, en el cuadro se describe como se realizará la inversión en los primeros cuatro meses.

Tabla 22 - Plan de Financiación

Inversión	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
Oficina					
vehículo					
Software y desarrollos propios					
Muebles					
Enseres					
Equipos de computación					
Herramientas					
Equipos de comunicación					
Software y aplicaciones requeridas					
Constitución legal					



Página Web					
Publicidad inicial					
Arriendo y servicios					
Nomina					
Otros gastos					
Inventario Inicial					
Efectivo					





COSTOS

Se incluirá en los costos todo lo referente a la producción de software o servicios y ya que estos son intangibles se deberá determinar cuidadosamente cada uno de estos.

De la misma manera la ser software no se determinará por cantidad de producción si no por cantidad de ventas.

Suponiendo que se realizan 100 ventas con el software de mayor valor \$1.680.000 millón seiscientos ochenta mil pesos.

Tabla 23 - Costos

COSTO	Mensual	Unidad	Costo * Unidad vendida
Fijos			
Costo de mano de obra	\$ 60.000.000,00		\$ 600.000,00
Costos de materiales	\$ 19.200,00		\$ 192,00
Depreciación Equipos	\$ 2.058.334,00		\$ 20.583,34
Depreciación Herramienta	\$ 250.000,00		\$ 2.500,00
Depreciación equipos de comunicación	\$ 506.667,00		\$ 5.066,67
Variables			
Costo de mercancía a vender		\$ 1.300.000,00	\$ 1.300.000,00
Total	\$ 62.834.201,00		\$ 1.928.342,01

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Se debe determinar qué factores intervienen en el proceso de elaboración de los productos que se van a ofrecer al consumidor final.

COSTOS DE DISTRIBUCIÓN

Son los costos que incurren en el transporte de un producto o servicio al cliente final en el caso de software no aplica, pero en sus dispositivos e instalación sí. Estos costos de distribución son en su mayoría variables pues dependen de las ventas realizadas.



Costos Fijos

Son los costos que no tendrán una variación sin importar en este caso el volumen de ventas, ya que no dependerá del volumen de producción,

Costo de mano de obra

En costo de mano de obra contaremos la nomina que interviene en la elaboración del software y servicios de instalación y mantenimiento así como el personal requerido para las ventas. El cual nos da un valor de \$60.000.000 sesenta millones pesos, los cuales serán invertidos en equipos y teniendo en cuenta que el producto es intangible para determinar el costo unitario se debe determinar la cantidad de ventas realizadas.

Tabla 24 - Costos de nomina

Personal	Cantidad	Sueldo	Costos
Gerente de proyectos	1	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00
Directores de calidad	4	\$ 2.500.000,00	\$ 10.000.000,00
Desarrolladores	9	\$ 2.000.000,00	\$ 18.000.000,00
Diseñadores gráficos	3	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00
Jefes de equipo de soporte	5	\$ 1.000.000,00	\$ 5.000.000,00
Técnicos de mantenimiento	20	\$ 900.000,00	\$ 18.000.000,00
TOTAL			\$ 60.000.000,00

Costo de materiales

Se requiere tener en cuenta los servicios mensuales que se deben consumir para el almacenamiento del software. Para esto se tiene un dominio y hosting en el cual el valor es de \$230.000 doscientos treinta mil pesos al año para un valor mensual de \$19.200 diecinueve mil doscientos pesos.

En costos de depreciación de equipos se realizará sobre \$123.500.000 ciento veinte y tres millones quinientos mil pesos, con 20% de depreciación anual será igual a



\$24.700.000 veinticuatro millones setecientos mil pesos anuales para un valor mensual de \$2.058.334 dos millones cincuenta y ochomil reciento treinta y cuatro pesos.

La herramienta se deprecia de la misma manera 20% anual la cual seria de \$3.000.000 tres millones de pesos anuales, para un valor mensual de \$250.000 doscientos cincuenta mil.

Para los equipos de comunicación en la parte productiva la depreciación será del 20% anual, que es \$ 6.080.000 seis millones ochenta mil pesos y corresponderá a \$506.667 quinientos seis mil seiscientos sesenta y siete pesos.

Costos Variables

Son todos los costos que varían según el nivel de ventas, como ya se explicó no se pueden calcular con respecto a una producción al ser un software.

Costo de mercancía a vender

Es todo lo referente al hardware que acompaña el Software se puede percibir muchos más dispositivos pero para un funcionamiento principal es lo adecuado el cual nos da \$1.300.000 un millón trecientos mil pesos por unidad de software vendido.

Tabla 25 - Costos Mercancía

PRODUCTO	VALOR NETO
LECTOR 2D	\$ 600.000,00
HULLERO	\$ 250.000,00
CÁMARA	\$ 150.000,00
IMPRESORA	\$ 300.000,00

COSTO TOTAL

El costo total será la suma de los costos fijos más los costos variables

$$\text{Costo total CT} = \text{CF} + \text{CV}$$



$$CT = \$ 628.342 + \$ 1.300.000$$

$$CT = \$ 1.928.342$$

El costo total será \$ 1.928.342 millón novecientos veinte y ocho mil trescientos cuarenta y dos pesos.

PRECIO DE VENTA

El precio de venta es la suma de el costo total mas un margen porcentual que no es mas que la ganancia que quiero ganar por cada producto.

PRECIO DE VENTA PV = Costo ventas / (1- % margen lo que me quiero ganar)

$$PV = \$ 1.928.342 / (1 - 30\%)$$

$$PV = \$ 1.928.342 / 70\%$$

$$PV = \$ 2.754.774$$

El precio de venta es \$ 2.754.774 dos millones setecientos cincuenta y cuatro mil setecientos setenta y cuatro pesos.

Ya que el margen de distribución es contado directamente y sin intermediarios lo último que se debería en calcular para el precio al público es el IVA.

PRECIO AL PUBLICO

TENIENDO EL PRECIO DE VENTA \$ 2.754.774 dos millones setecientos cincuenta y cuatro mil setecientos setenta y cuatro pesos se le suma el IVA que corresponde al 19%.

$$PP = \$ 2.754.774 + (\$ 2.754.774 * 19\%)$$

$$PP = \$ 2.754.774 + \$ 523.407$$

$$PP = \$ 3.278.181$$



El precio incluido el IVA es de \$3.278.181 Tres millones doscientos setenta y ocho mil ciento ochenta y un pesos.



Figura 29 - Precio - costos

BENEFICIO

Es el resultado o ganancia que se obtiene a partir de la diferencia entre costos y el precio.

$$\text{GANANCIA} = \$ 2.754.774 - \$ 1.928.342$$

$$\text{GANANCIA} = \$ 826.432$$

El resultado o ganancia sería de \$ 826.432 ochocientos veinte y seis mil cuatrocientos treinta y dos pesos.



GASTOS

Hablamos de las salidas de dinero que se van a efectuar ya sean fijas o variables que directamente no tienen que ver con la producción de los productos o servicios, pero van a dar funcionalidad a la operación.

Tabla 26 - Gastos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	MENSUAL	ANUAL
Nomina Administrativa	\$ 34.900.000,00	\$ 418.800.000,00
Servicios públicos	\$ 5.590.000,00	\$ 67.080.000,00
Administración	\$ 500.000,00	\$ 6.000.000,00
Página Web	\$ 22.500,00	\$ 270.000,00
Correo electrónico	\$ 2.736.000,00	\$ 32.832.000,00
depreciación Oficina	\$ 592.000,00	\$ 7.104.000,00
depreciación vehículo	\$ 250.000,00	\$ 3.000.000,00
depreciación equipos de computo	\$ 475.000,00	\$ 5.700.000,00
depreciación Muebles	\$ 216.667,00	\$ 2.600.004,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVO	\$ 43.748.500,00	\$ 524.982.000,00
GASTOS OPERATIVOS		
Papelería y oficina	\$ 1.200.000,00	\$ 14.400.000,00
Propaganda y Publicidad	\$ 2.500.000,00	\$ 30.000.000,00
Eventos	\$ 10.000.000,00	\$ 120.000.000,00
Comisiones	\$ 27.547.740,00	\$ 330.572.880,00
TOTAL GASTO OPERATIVOS	\$ 41.247.740,00	\$ 494.972.880,00
TOTAL GASTOS	\$ 84.996.240,00	\$ 1.019.954.880,00

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son los gastos en los cuales se van a ver implementados para el funcionamiento de la empresa y son los que menos tienen que ver con el proceso de creación del producto.



Salarios

Se vera involucrada el área administrativa en donde no se vea reflejada en la producción tendrá un valor mensual de \$ 34.900.000 treinta y cuatro millones novecientos mil pesos.

Servicios públicos

Se refleja los servicios públicos a los cuales se verán reflejados un gasto mensual y que de la misma forma serán fundamentales para el correcto funcionamiento de las labores en la organización.

Sumando todos los servicios tendrán un valor mensual aproximado de \$ 5.590.000 cinco millones quinientos noventa mil pesos.

A este valor se puede agregar la administración que tendrá un valor de \$500.000 quinientos mil pesos.

Página Web y correo electrónico

Es el valor mensual equivalente del consumo de alquiler en una página web más el valor del uso del correo electrónico de la organización.

El valor de la página web se paga anualmente, y al valor mensual equivalente es de \$ 22.500 veinte dos mil quinientos pesos.

El valor mensual de uso de correo electrónico Guita es de \$ 2.736.000 dos millones setecientos treinta y seis mil pesos.

Depreciaciones

Las depreciaciones serán efectuadas a los bienes que se usan por parte del área administrativa y no productiva tales como la oficina que tiene una depreciación anual de



2.2%. el vehículo con una depreciación anual de 10%. Equipos de cómputo con una depreciación anual de 20%. Muebles con una depreciación anual de 10%.

Todos estos valores calculados mensualmente.

El valor de esta depreciación será en total de \$ 1.533.667 Millón quinientos treinta tres mil seiscientos sesenta y siete pesos.

Será un total de \$ 43.748.500 cuarenta y tres millones setecientos cuarenta y ocho mil quinientos pesos en gastos Administrativos.

GASTOS DE OPERACIÓN

Son todos los gastos que aunque no tengan que ver con la producción, intervienen y apoyan la misma para su incremento.

Papelería y recursos de oficina

Son los gastos incurridos en enseres necesarios para las labores de los miembros de la organización, sin esto no se podría dar una buena gestión por parte de ellos.

Tendrá un valor aproximado de \$ 1.200.000 millón doscientos mil pesos.

Propaganda y publicidad

Se refiere a todos los gastos que se requieren para dar a conocer la empresa y que se realizaran de manera electrónica.

Equivalen a \$ 2.500.000 dos millones quinientos mil pesos.

De la misma manera se incluyen los gastos de eventos que se realizaran para dar a conocer los servicios y productos. Con un valor de \$ 10.000.000 diez millones de pesos mensuales.

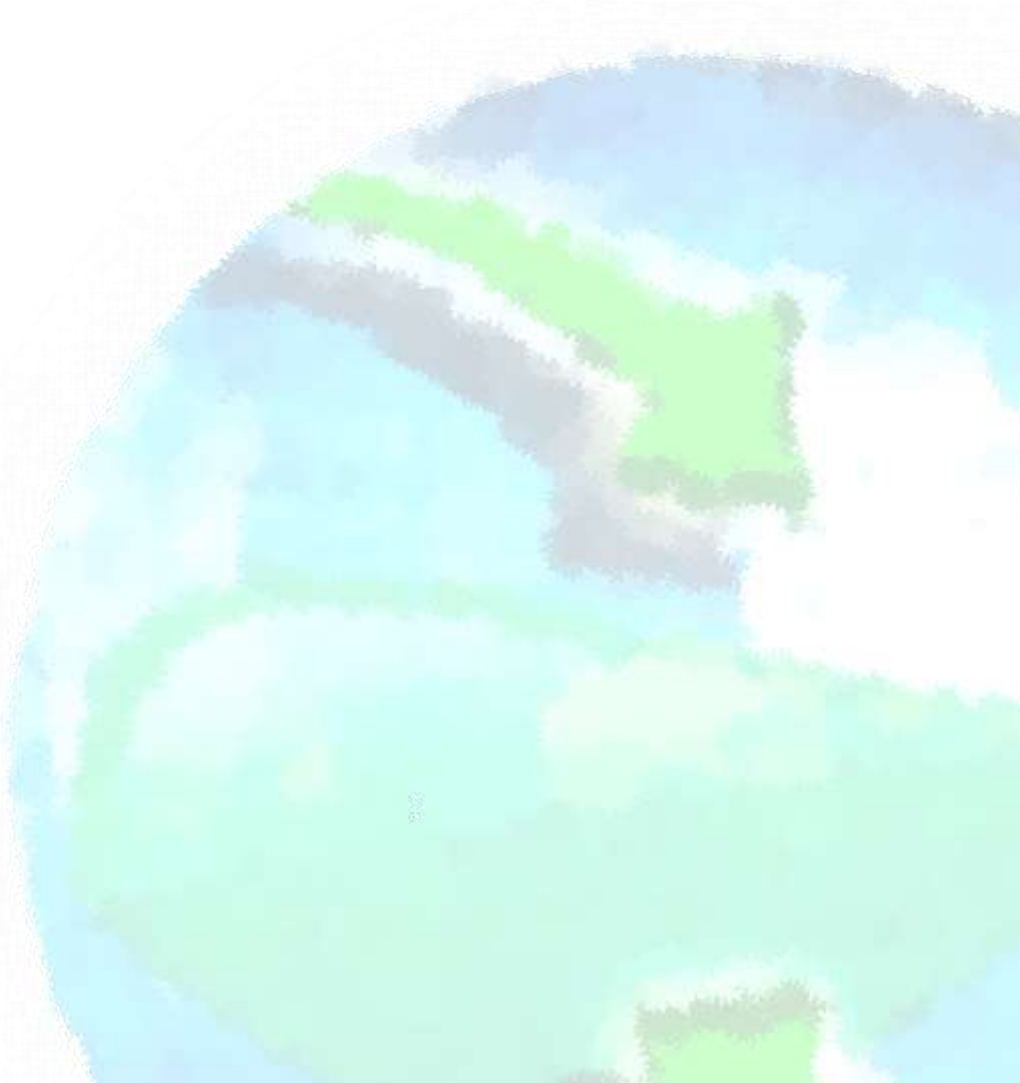


Comisiones

Las comisiones de venta serán distribuidas entre el personal comercial, del total vendido bajo el 10% del valor, estimando que se realice la cuota por cada uno de los equipos del área.

Tendrá un valor de \$ 27.547.740 veinte y siete millones quinientos cuarenta y siete mil setecientos cuarenta pesos aproximadamente.

Esto nos dará un total de \$ 41.247.740 cuarenta y un millones doscientos cuarenta y siete mil setecientos cuarenta pesos, que junto a los gastos administrativos darán un total de \$ 84.996.240 ochenta y cuatro millones novecientos noventa y seis mil doscientos cuarenta pesos mensuales.





INGRESOS

Es todo lo que recibiremos económicamente por el desarrollo de las diferentes actividades del proyecto, sin importar el origen de este, este podrá ser en cualquier tipo de remuneración como bienes, servicios, dinero, etc. Será calculado mensualmente durante cinco años.

Se podrá con este simular el comportamiento económico del proyecto durante este tiempo.

OPERACIONALES

Son todos los ingresos percibidos por la labor de la empresa y que se derivan de los productos y o servicios que se presta o vende y que cuenta en relación con la actividad económica que se desempeña en el proyecto, que para este caso es desarrollo de software y soporte a la tecnología que pueda derivar de este.

NO OPERACIONALES

Son todos los ingresos percibidos de actividades económicas como venta de bienes, vehículos, arriendo de bienes o licencias, inversiones, etc y que no hacen parte directa de la actividad de la organización. Por ejemplo vender la oficina para adquirir otra nueva, o vender el vehículo para adquirir otro de mayor capacidad. O simplemente venderlos para adquirir capital.

PROYECCIÓN DE VENTAS

Se realiza bajo un modelo descriptivo y estudio de mercado , bajo métodos cuantitativos ya que no existen putos de comparación en el mercado, pero de la misma manera bajo criterios de estudio de mercado y criterios de experiencia.



FLUJO DE INGRESOS

Primer año

Tabla 27 - Flujo de Ingresos Año 1

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
Estudio ventas netas	\$ 275.477.400	\$ 292.006.044	\$ 309.526.407	\$ 328.097.991	\$ 347.783.871	\$ 368.650.903
Coste de ventas	\$ 192.834.200	\$ 194.762.542	\$ 196.710.167	\$ 198.677.269	\$ 200.664.042	\$ 202.670.682
Beneficio Bruto	\$ 82.643.200	\$ 97.243.502	\$ 112.816.239	\$ 129.420.722	\$ 147.119.829	\$ 165.980.221
Gastos controlables :						
Sueldo y salarios	\$ 34.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000
Legales y contabilidad	\$ 2.500.000					
Publicidad	\$ 12.500.000	\$ 12.625.000	\$ 12.751.250	\$ 12.878.763	\$ 13.007.550	\$ 13.137.626
Viajes/vehículos	\$ 800.000	\$ 808.000	\$ 816.080	\$ 824.241	\$ 832.483	\$ 840.808
Papelería y publicidad	\$ 1.200.000					
Cuota y suscripciones	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000
Servicios Públicos	\$ 5.590.000	\$ 5.701.800	\$ 5.815.836	\$ 5.932.153	\$ 6.050.796	\$ 6.171.812
Comisiones	\$ 27.547.740	\$ 27.823.217	\$ 28.101.450	\$ 28.382.464	\$ 28.666.289	\$ 28.952.952
Total gastos controlables	\$ 87.773.740	\$ 144.594.017	\$ 145.120.616	\$ 145.653.620	\$ 146.193.118	\$ 146.739.197
Gastos fijos :						
depreciación	\$ 1.533.667	\$ 1.533.667	\$ 1.533.667	\$ 1.533.667	\$ 1.533.667	\$ 1.533.667
Permiso y licencias	\$ 2.758.500	\$ 2.758.500	\$ 2.758.500	\$ 2.758.500	\$ 2.758.500	\$ 2.758.500
Pagos de prestamos	\$ 13.530.566	\$ 13.530.566	\$ 13.530.566	\$ 13.530.566	\$ 13.530.566	\$ 13.530.566
Total de gastos fijos	\$ 17.822.733	\$ 17.822.733	\$ 17.822.733	\$ 17.822.733	\$ 17.822.733	\$ 17.822.733
Gastos totales	\$ 105.596.473	\$ 162.416.750	\$ 162.943.349	\$ 163.476.353	\$ 164.015.851	\$ 164.561.930



Beneficios y pérdidas netos antes de impuesto	-\$ 22.953.273	-\$ 65.173.248	-\$ 50.127.109	-\$ 34.055.631	-\$ 16.896.022	\$ 1.418.291
Impuestos	-\$ 6.885.982	-\$ 19.551.975	-\$ 15.038.133	-\$ 10.216.689	-\$ 5.068.807	\$ 425.487
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUÉS DE IMPUESTOS	-\$ 16.067.291	-\$ 45.621.274	-\$ 35.088.977	-\$ 23.838.942	-\$ 11.827.215	\$ 992.803

Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Año 1	
						Total anual	%Anual
\$ 390.769.957	\$ 414.216.154	\$ 439.069.124	\$ 465.413.271	\$ 493.338.067	\$ 522.938.351	\$ 4.647.287.539	
\$ 204.697.389	\$ 206.744.363	\$ 208.811.807	\$ 210.899.925	\$ 213.008.924	\$ 215.139.013	\$ 2.445.620.323	
\$ 186.072.568	\$ 207.471.791	\$ 230.257.317	\$ 254.513.346	\$ 280.329.143	\$ 307.799.338	\$ 2.201.667.217	
\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 1.078.800.000	
						\$ 2.500.000	
\$ 13.269.002	\$ 13.401.692	\$ 13.535.709	\$ 13.671.066	\$ 13.807.777	\$ 13.945.854	\$ 158.531.288	
\$ 849.216	\$ 857.708	\$ 866.285	\$ 874.948	\$ 883.698	\$ 892.535	\$ 10.146.002	
\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 32.832.000	
\$ 6.295.248	\$ 6.421.153	\$ 6.549.576	\$ 6.680.567	\$ 6.814.179	\$ 6.950.462	\$ 74.973.582	



\$ 29.242.481	\$ 29.534.906	\$ 29.830.255	\$ 30.128.558	\$ 30.429.843	\$ 30.734.142	\$ 349.374.296	
\$ 147.291.947	\$ 147.851.459	\$ 148.417.825	\$ 148.991.139	\$ 149.571.496	\$ 150.158.993	\$ 1.708.357.167	
\$ 1.533.667	\$ 1.533.667	\$ 1.533.667	\$ 1.533.667	\$ 1.533.667	\$ 1.533.667	\$ 18.404.004	
\$ 2.758.500	\$ 2.758.500	\$ 2.758.500	\$ 2.758.500	\$ 2.758.500	\$ 2.758.500	\$ 33.102.000	
\$ 13.530.566	\$ 13.530.566	\$ 13.530.566	\$ 13.530.566	\$ 13.530.566	\$ 13.530.566	\$ 162.366.792	
\$ 17.822.733	\$ 17.822.733	\$ 17.822.733	\$ 17.822.733	\$ 17.822.733	\$ 17.822.733	\$ 213.872.796	
\$ 165.114.680	\$ 165.674.192	\$ 166.240.558	\$ 166.813.872	\$ 167.394.229	\$ 167.981.726	\$ 1.922.229.963	
\$ 20.957.888	\$ 41.797.599	\$ 64.016.759	\$ 87.699.474	\$ 112.934.914	\$ 139.817.612	\$ 279.437.253	
\$ 6.287.366	\$ 12.539.280	\$ 19.205.028	\$ 26.309.842	\$ 33.880.474	\$ 41.945.284	\$ 83.831.176	
\$ 14.670.521	\$ 29.258.320	\$ 44.811.731	\$ 61.389.632	\$ 79.054.440	\$ 97.872.329	\$ 195.606.077	4%





Cinco primeros años

Tabla 28 – Flujo de ingresos 5 primeros años

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind				
Estudio ventas netas	6%	2%	4%	4%	5%	\$ 4.740.233.290	\$ 4.929.842.622	\$ 5.127.036.326	\$ 5.383.388.143
Coste de ventas	1,00%	3%	5%	5%	1%	\$ 2.518.988.932	\$ 2.644.938.379	\$ 2.777.185.298	\$ 2.804.957.151
Beneficio Bruto						\$ 2.221.244.358	\$ 2.284.904.243	\$ 2.349.851.029	\$ 2.578.430.992
Gastos controlables :							\$ -	\$ -	\$ -
Sueldo y salarios	3%	4%	3%	3%	3%	\$ 1.121.952.000	\$ 1.155.610.560	\$ 1.190.278.877	\$ 1.225.987.243
Legales y contabilidad	1%	1%	1%	1%	1%	\$ 2.525.000	\$ 2.550.250	\$ 2.575.753	\$ 2.601.510
Publicidad	1%	2%	2%	2%	2%	\$ 161.701.913	\$ 164.935.952	\$ 168.234.671	\$ 171.599.364
Viajes/vehículos	1%	1%	1%	1%	1%	\$ 10.247.462	\$ 10.349.937	\$ 10.453.436	\$ 10.557.971
Papelería y publicidad	1%	1%	1%	1%	1%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuota y suscripciones	1%	1%	1%	1%	1%	\$ 33.160.320	\$ 33.491.923	\$ 33.826.842	\$ 34.165.111
Servicios públicos	2%	3%	3%	3%	3%	\$ 77.222.789	\$ 79.539.473	\$ 81.925.657	\$ 84.383.427
Comisiones	1%	1%	1%	1%	1%	\$ 352.868.039	\$ 356.396.719	\$ 359.960.686	\$ 363.560.293



Total gastos controlables						\$ 1.759.677.523	\$ 1.802.874.814	\$ 1.847.255.922	\$ 1.892.854.918
Gastos fijos :						\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
depreciación						\$ 18.404.004	\$ 18.404.004	\$ 18.404.004	\$ 18.404.004
Permiso y licencias		3%	3%	3%	3%	\$ 34.095.060	\$ 35.117.912	\$ 36.171.449	\$ 37.256.593
Pagos de prestamos						\$ 162.366.792	\$ 162.366.792	\$ 162.366.792	\$ 162.366.792
Total de gastos fijos						\$ 214.865.856	\$ 215.888.708	\$ 216.942.245	\$ 218.027.389
Gastos totales						\$ 1.974.543.379	\$ 2.018.763.521	\$ 2.064.198.167	\$ 2.110.882.307
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						\$ 246.700.978	\$ 266.140.721	\$ 285.652.862	\$ 467.548.685
Impuestos	30%	30%	30%	30%	30%	\$ 74.010.294	\$ 79.842.216	\$ 85.695.858	\$ 140.264.605
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						\$ 172.690.685	\$ 186.298.505	\$ 199.957.003	\$ 327.284.079



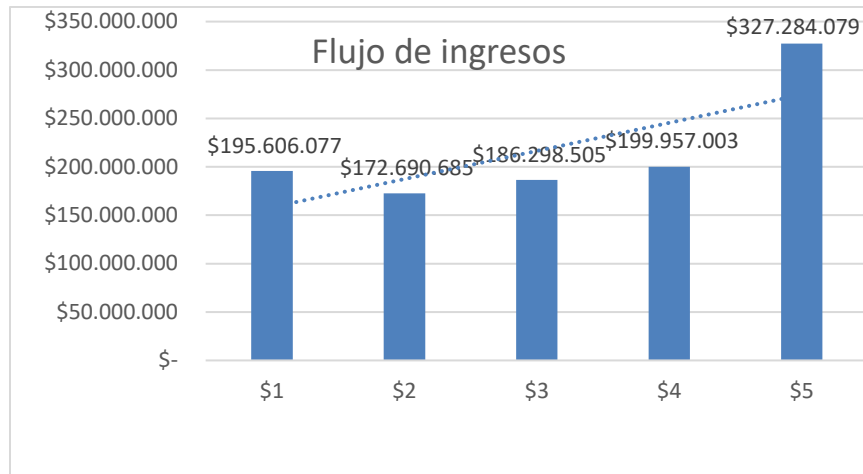


Figura 30 - Flujo de Ingresos

FIJACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Es una referencia en donde se determina un tiempo en el cual se perciben las ganancias.

$$PE = CF / (1-(CV/VT))$$

$$PE = \$ 62.834.201 / (1-(\$130.000.000/\$ 275.477.400))$$

$$PE = \$ 62.834.201 / (1-0.47)$$

$$PE = \$ 62.834.201 / 0.52$$

$$PE = 120.835.002$$

$$PE U = CF / (VT-CV)$$

$$PE U = \$ 62.834.201 / (\$ 275.477.400-\$130.000.000)$$

$$PE U = \$ 62.834.201 / \$ 145.477.400$$

$$PE U = 0.4319/100 U$$

$$PE U = 43.19 U$$



Figura 31 - III CORTE

ESTADOS FINANCIEROS





ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis de del punto de equilibrio nos indica la cantidad del producto que debemos vender para no generar perdidas, y después de este valor se comenzaran a percibir ganancias.

Para esto debemos tener claro los costos fijos, El precio de venta Unitario PV y Costo de venta unitario CV.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{(\text{PVu} - \text{CVu})}$$

Figura 32 - Punto de Equilibrio formula (Cruz, 2019)

Tabla 29 - Punto de Equilibrio

Precio Unitario	2.754.774
Cantidad Venta	100
Costo Unitario	1.928.342
Costos fijos	62.834.200

Punto de Equilibrio	76
---------------------	----

Tabla 30 - Punto de Equilibrio 2

Cantidad	Total Ingresos	Total Costos	Costo Fijo	P.Equilibrio	Ganancia
0	0	62.834.200	62.834.200		
100	275.477.400	255.668.400	62.834.200		
76				0	
76				209.447.384	
80					217.101.560
80					220.381.920

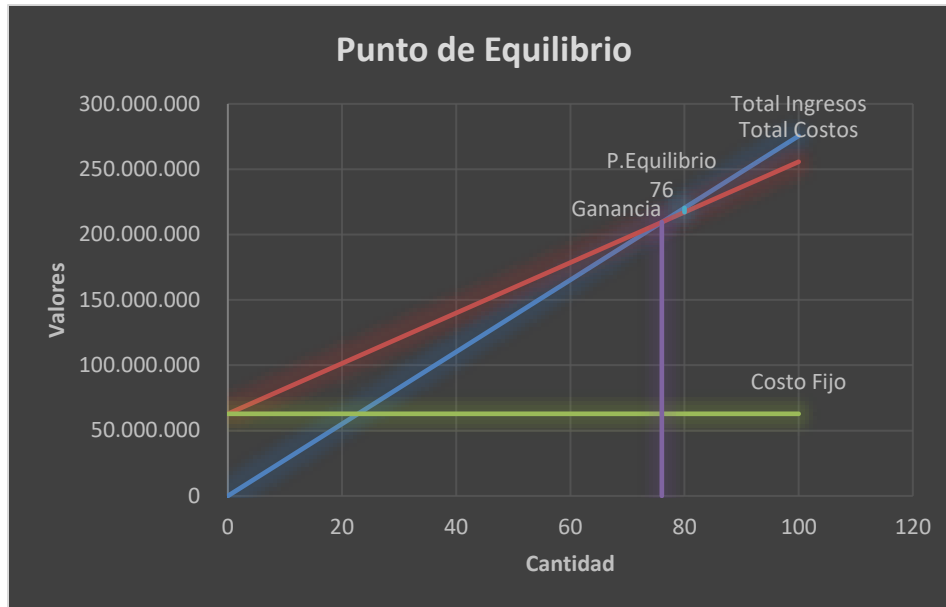


Figura 33 - Punto de Equilibrio

Podemos concluir que el punto de equilibrio es de 76 unidades vendidas y después de estas se representaran en ganancias para la empresa.

De la misma manera y a sabiendo que el grupo de ventas lo conforman cinco equipos cada uno conformados por cuatro vendedores y un jefe, cada vendedor tendrá la responsabilidad de vender 3.8 software, y cada jefe tendrá la responsabilidad de 15.2 software.

Se podría implementar una meta del doble por equipo que sería 30 software y por vendedor de 7 software para generar comisión.

Lo que posiciona muy bien a futuro el proyecto.



ESTADO DE RESULTADOS

Un estado de resultados te ayudará a conocer los principales indicadores para medir la salud financiera de tu empresa como por ejemplo, la rentabilidad. Te permitirá contar con la información relevante para tener una visión panorámica acerca del comportamiento de la empresa y conocer si la operación está generando utilidades o pérdidas en un periodo determinado. Este reporte es de gran utilidad para medir el pulso de tu organización. (Castro, CORPONET, 2015)

Tabla 31 - Estado de Resultados

ESTADOS DE RESULTADOS TOTAL GLOBAL SYSTEM SAS POR EL PERIODO DE 01 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE 2022		
CUENTA	VALOR	%
INGRESOS		
Ventas brutas	\$ 4.647.287.539,17	
Ventas Netas	\$ 4.647.287.539,17	
Costo de Ventas	\$ 2.445.620.322,55	
Costo de ventas	\$ 2.445.620.322,55	52,62%
UTILIDAD BRUTA	\$ 2.201.667.216,63	47%
GASTOS OPERATIVOS		
Servicios públicos	\$ 74.973.581,58	
Sueldos y salarios	\$ 1.078.800.000,00	
Comisiones de venta	\$ 349.374.295,56	
Legales	\$ 2.500.000,00	
Publicidad	\$ 159.731.287,66	



Viajes y vehículo	\$ 10.146.002,41	
Otros gastos de venta	\$ 32.832.000,00	
Total Gastos de venta	\$ 1.708.357.167,21	37%
Gastos administrativos		
depreciación	\$ 18.404.004,00	
Permiso y licencias	\$ 33.102.000,00	
Pagos de prestamos	\$ 162.366.792,00	
Total Gastos Administrativos	\$ 213.872.796,00	5%
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	\$ 1.922.229.963,21	41%
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 279.437.253,41	6%
Gastos financieros		
Gastos y productos financieros	\$ 2.435.501,88	
Total Gastos Financieros	\$ 2.435.501,88	0,05%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 277.001.751,53	6%
Impuestos sobre el ingreso	\$ 83.100.525,46	
Total impuestos	\$ 83.100.525,46	
UTILIDAD NETA	\$ 193.901.226,07	4%

(Castro, CORPONET, 2015)



Jonathan Cano Saavedra

En la tabla podemos ver como se comportaría el proyecto durante el primer año dando ganancias sobre el 4% sobre las ventas netas.

Se ve que se tiene una estabilidad aunque se podrían bajar los gastos para generar una mejor ganancia, pero podría ver afectado la calidad del producto terminado.



BALANCE GENERAL

El balance general es otra herramienta de estados financieros básicas, en donde nos centramos en tres puntos, activos, pasivos y patrimonio. Cada una de estas se desglosan a su vez en otras categorías por ejemplo los activos se dividen en activos corrientes, activos fijos, otros activos y los pasivos se dividen en, pasivos corrientes, pasivos a largo plazo, otros pasivos.


Es de denotar que los activos es lo que la empresa tiene, los pasivos lo que la empresa debe, y el patrimonio es lo que se ha aportado en inversión y las utilidades sobrantes de otros periodos.

Esta herramienta sirve para darnos a presentar ante las demás empresas como proveedores o clientes, o entidades financieras y demuestran cual es el poder de responsabilidad de endeudamiento que se podrían asumir.





Tabla 32 - balance General

	TOTAL GLOBAL SYSTEM SAS		
	BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022		
ACTIVO		PASIVO	
Activo corrientes		Pasivo corrientes	
Caja	\$65.000.000	Proveedores	\$50.000.000
Bancos	\$230.800.000		
Cuentas por cobrar	\$50.000.000		
Inventario	\$130.000.000		
Total Activo corrientes	\$475.800.000	Total Pasivo corrientes	\$50.000.000

Activo Fijo		Pasivo a Largo Plazo	
Edificios	\$ 320.000.000,00	Documentos por pagar a largo plazo	\$ 811.834.000,00
Mobiliario y equipo.	\$ 67.000.000,00	Pagos realizados	-\$ 162.366.792,00
Equipo de transporte	\$ 30.000.000,00		
Equipo de cómputo	\$ 343.400.000,00		
Depreciación acumulada	-\$ 52.184.016,00		
Software propio	\$ 2.500.000.000,00		
Total Activo Fijo	\$3.208.215.984	Total Pasivo a Largo Plazo	\$649.467.208

SUMA DEL ACTIVO	\$3.684.015.984	SUMA DEL PASIVO	\$699.467.208
------------------------	------------------------	------------------------	----------------------

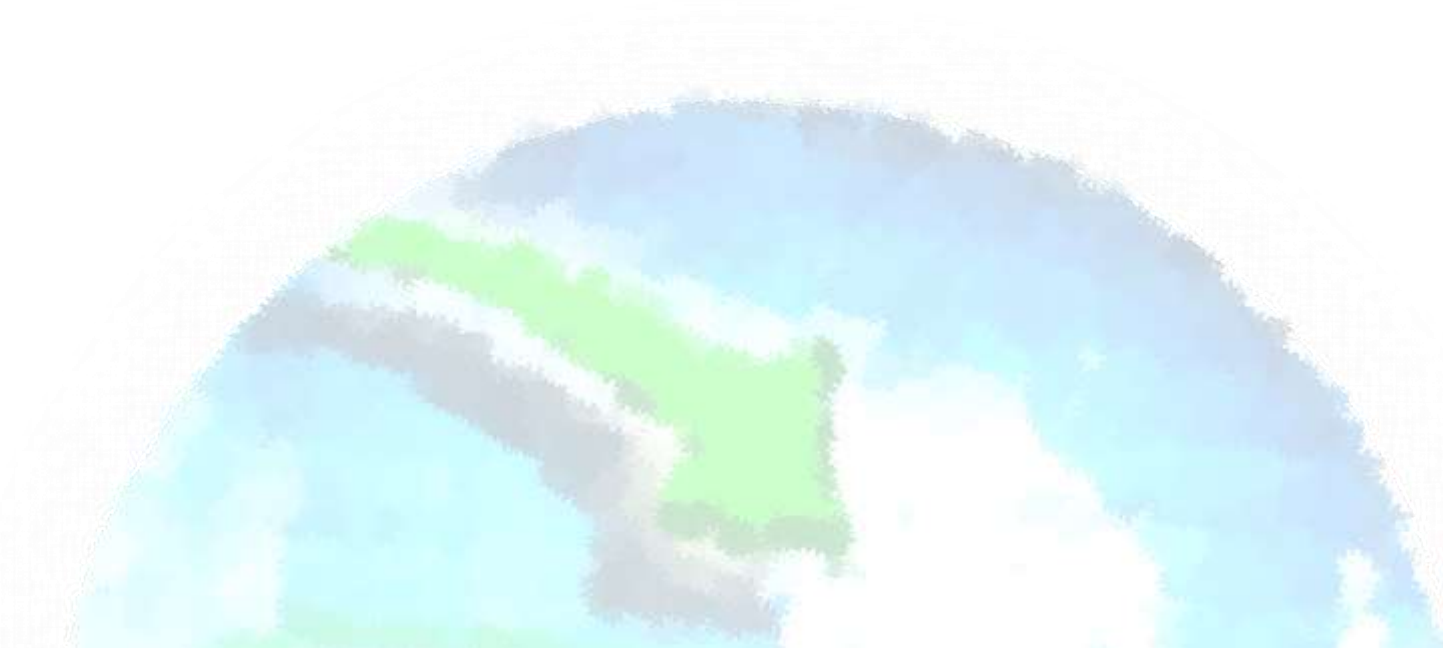


PATRIMONIO	
Capital social	\$2.768.942.699
Reservas	\$70.000.000
Resultados de ejercicios anteriores	\$0
Resultados del ejercicio	\$195.606.077
Total Patrimonio	\$3.034.548.776
SUMA DEL PATRIMONIO	\$3.034.548.776
SUMA DEL PASIVO + PATRIMONIO	\$3.684.015.984

(Castro, Blog Corponet, 2015)



Jonathan Cano Saavedra





Podemos definir que esta herramienta nos da una proyección para fin de año en donde los activos y la suma de los pasivos y el patrimonio tiene balance.

De la misma manera podemos observar que las deudas no son representativas comparadas con el patrimonio y los activos y que somos sustentables ante cualquier posible deuda futura, de la misma manera que al terminar el pago del préstamo inicial a cinco años . se verán mejores ganancias después de dicho periodo, con lo que se podría implementar un nuevo préstamo para ampliación del negocio.

Por otra parte somos adecuados y seremos bien vistos ante proveedores a los cuales queramos realizar por ejemplo un pedido a crédito.





FLUJO DE CAJA

Es otra herramienta financiera que nos ayuda a ver el movimiento del dinero durante un determinado tiempo ya sea todo lo que ingresa como lo que se paga, y el acumulado.

Cuando llega el momento de comprar mercancía para nuestro negocio, o de hacer el pago de algún servicio, no es posible hacerlo con la promesa de que pronto cobraremos algunas deudas sino que es necesario tener dinero para realizar el pago. El flujo de caja nos ayudará a estar seguros de que al momento de “abrir la billetera” del negocio encontraremos dinero para pagar.

Si un negocio no tiene dinero suficiente para soportar la operación de la empresa, se dice que ya no es solvente y en caso de que no se resuelva pronto el problema de la solvencia económica se convertirá en un candidato para la bancarrota. Por esa razón es importante tener siempre el dinero suficiente para asegurar el pago a los proveedores, empleados, y cubrir los gastos de operación de la empresa. (Ortiz, 2020)





Tabla 33 - Flujo de Caja

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Saldo inicial	\$ 40.000.000	\$ 706.674.686	\$ 579.353.949	\$ 477.862.189	\$ 377.717.472	\$ 293.000.579
Ingresos						
Ventas en efectivo	\$ 225.477.400	\$ 222.006.044	\$ 279.526.407	\$ 243.097.991	\$ 322.783.871	\$ 363.650.903
Cobros de ventas a crédito	\$ 50.000.000	\$ 70.000.000	\$ 30.000.000	\$ 85.000.000	\$ 25.000.000	\$ 5.000.000
Prestamos	\$ 811.834.000					
Total Ingresos	\$ 1.087.311.400	\$ 292.006.044	\$ 309.526.407	\$ 328.097.991	\$ 347.783.871	\$ 368.650.903
Egresos						
Pago de nómina	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000
Pago proveedores	\$ 11.500.000	\$ 11.500.000		\$ 14.000.000	\$ 15.000.000	\$ 12.000.000
Pago de impuestos	\$ 2.416.040	-	-	-	-	\$ 425.487
Pago de servicios públicos	\$ 6.090.000	\$ 6.211.800	\$ 6.336.036	\$ 6.462.757	\$ 6.592.012	\$ 6.723.852
Pago de mantenimiento	\$ 7.300.000	\$ 5.300.000	\$ 5.353.000	\$ 5.406.530	\$ 5.460.595	\$ 5.515.201
Admin y ventas	\$ 192.834.201	\$ 194.762.543	\$ 196.710.168	\$ 198.677.270	\$ 200.664.043	\$ 202.670.683



Gastos Admi	\$ 105.596.473	\$ 106.652.438	\$ 107.718.962	\$ 108.796.152	\$ 109.884.113	\$ 110.982.954
Total Egresos	\$ 420.636.714	\$ 419.326.781	\$ 411.018.167	\$ 428.242.709	\$ 432.500.763	\$ 433.218.178
Saldo Neto	\$ 706.674.686	\$ 579.353.949	\$ 477.862.189	\$ 377.717.472	\$ 293.000.579	\$ 228.433.304

JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
\$ 228.433.304	\$ 173.797.038	\$ 130.994.284	\$ 111.983.001	\$ 96.779.942	\$ 113.964.202	
\$ 360.769.957	\$ 346.216.154	\$ 439.069.124	\$ 215.413.271	\$ 385.338.067	\$ 522.938.351	\$ 3.926.287.539
\$ 30.000.000	\$ 68.000.000		\$ 250.000.000	\$ 108.000.000	\$ -	\$ 721.000.000
\$ 390.769.957	\$ 414.216.154	\$ 439.069.124	\$ 465.413.271	\$ 493.338.067	\$ 522.938.351	\$ 5.459.121.539
\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 94.900.000	\$ 1.138.800.000
\$ 15.000.000	\$ 17.000.000	\$ 8.000.000	\$ 20.000.000	\$ 4.500.000	\$ 25.000.000	\$ 153.500.000
\$ 6.287.366	\$ 12.539.280	\$ 19.205.028	\$ 26.309.842	\$ 33.880.474	\$ 4.194.524	\$ 105.258.041



\$ 6.858.329	\$ 6.995.496	\$ 7.135.406	\$ 7.278.114	\$ 7.423.676	\$ 7.572.150	\$ 81.679.626
\$ 5.570.353	\$ 5.626.057	\$ 5.682.317	\$ 5.739.141	\$ 5.796.532	\$ 5.854.497	\$ 68.604.224
\$ 204.697.390	\$ 206.744.364	\$ 208.811.808	\$ 210.899.926	\$ 213.008.925	\$ 215.139.014	\$ 2.445.620.335
\$ 112.092.784	\$ 113.213.712	\$ 114.345.849	\$ 115.489.307	\$ 116.644.200	\$ 117.810.642	\$ 1.339.227.587
\$ 445.406.223	\$ 457.018.908	\$ 458.080.407	\$ 480.616.330	\$ 476.153.808	\$ 470.470.827	\$ 5.332.689.813
\$ 173.797.038	\$ 130.994.284	\$ 111.983.001	\$ 96.779.942	\$ 113.964.202	\$ 166.431.726	





Se puede observar que el flujo de efectivo es constante y se puede contar con el mismo para cualquier eventualidad.

Podemos pagar los insumos de contado de ser necesario aunque es mejor llevar crédito para tener efectivo y poder dirigirlo en caso de que se necesite en otros nuevos proyectos.

Se ve que es posible otorgar crédito a nuestros clientes a buenos plazos.

Al préstamo inicial no se le requiere realizar modificaciones ni refinanciamiento, incluso se puede adelantar pagos si se ve factible más adelante.

Por ultimo se puede llegar a reinvertir en el negocio a futuro sin la necesidad de pedir otro futuro préstamo. Aunque de la misma manera este capital nos sirve para poder pedir un préstamo y sumarlo a este para poder así generar nuevos proyectos relacionados con el área del proyecto principal.





INDICADORES DE EVALUACIÓN

INDICADORES

Son los factores que indican y que evalúan los resultados a largo plazo y nos van a dan a entender que tan rentable es el proyecto en donde si se retorna la inversión y posterior mente se producen ganancias considerables.

LIQUIDEZ INMEDIATA

Este indicador nos demuestra que tan responsables podríamos ser con nuestras obligaciones, nomina, proveedores, etc. Todas está a corto plazo.

Como ya se observo en el flujo de caja este es variado y constante mientras no surja ninguna eventualidad, y teniendo en cuenta que este es una reserva precisamente para eso para eventualidades y para asegurar que podemos responder por las obligaciones.

Se define por.

Activo corriente/pasivo corriente

\$475.800.000/\$50.000.000

9.51

ENDEUDAMIENTO

Este índice nos deja ver que tan rentable es el proyecto respecto a los pasivos y el activo. En esencia indica la cobertura que da el activo con respecto a las deudas o obligaciones.

Se define por.

$(\text{Pasivo total} * 100) / \text{Activo total}$



$$(\$699.467.208 * 100) / \$ 3.684.015.984$$

18.98

RENTABILIDAD

Este índice nos deja ver que tan rentable es el proyecto respecto la utilidad neta y el patrimonio. En esencia indica la cobertura que da la utilidad neta con respecto a el patrimonio.

La rentabilidad es que me proporciona la inversión inicial después de un determinado tiempo.

Se determina así.

$$(\text{Utilidad neta} * 100) / \text{Patrimonio}$$

$$(\$193.901.226 * 100) / \$3.034.548.776$$

6.38

SOLIDEZ

Este indicador nos demuestra en que plazo (corto, mediano o largo) comienza a ser rentable el proyecto.

$$\text{Activo total} / \text{Pasivo total}$$

$$\$699.467.208 / \$ 3.684.015.984$$

0.18

Podemos determinar que el proyecto es rentable a largo plazo aunque este genere ingresos en el primer año, pero ya que la deuda financiera es elevada ya que el tamaño



del, proyecto lo amerita, a cinco años se terminaría de pagar esta deuda, y todo el capital para ese entonces sería dedicado a nuevos proyectos y expansión.

Aunque los indicadores son bajos después de 5 años se incrementaría al ya tener paga el financiamiento inicial.





CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se debe plantear muy bien las bases del proyecto en esto plantear la idea de negocio es fundamental para saber cuál será nuestro norte, haya con una idea clara se puede presentar tanto una empresa prospecto como un portafolio definido.

Al desarrollar un direccionamiento estratégico planteamos otro pilar al conformar la empresa, que constituye lo que queremos a corto mediano y largo plazo de una manera ética, y que se pueda medir para eventualmente realizar cambios si son requeridos.

Saber que le da valor al producto nos guía también a realizar cambios en la estructura de la empresa y de la misma manera saber cómo está organizada para que cada componente funcione de manera adecuada y jerárquicamente, para el veneficio común del sistema empresarial.

Y ya teniendo en cuenta todas estas partes podemos concluir en la conformación legal del proyecto de esta manera dar valor comercial ante grandes clientes.

No se deben dejar escapar ninguna de estas claves si se quiere tener éxito con el futuro proyecto.

En cuanto a la parte de inversión hay que saber discriminar cada una de las partes de los valores y saber a que pertenece como los costos y los gastos y así poder determinar un precio de venta.

De la misma manera determinar cuál será la inversión inicial nos permitirá realizar un plan con el cual determinar de donde vendrán los recursos.

Y por último en la parte de inversión es vital el tener una planeación del ingreso para determinar tiempos de recuperación.



En cuanto a los estados financieros son herramientas claves para determinar el comportamiento del dinero en el proyecto, tanto el real como el percibido, pues no es lo mismo un ingreso neto a un ingreso más impuestos, gastos, costos, etc.





REFERENCIAS

- Abad, M. (06 de 06 de 2017). *Teamleader*. Obtenido de ¿Qué es la Cadena de Valor de una Empresa? - Teamleader: <https://blog.teamleader.es/que-es-la-cadena-de-valor-de-una-empresa>
- ADE Y ECONOMIA. (15 de 09 de 2020). *ADE Y ECONOMIA*. Obtenido de La empresa como sistema: analisis de los sistemas empresariales: <https://blogs.udima.es/administracion-y-direccion-de-empresas/libros/introduccion-a-la-organizacion-de-empresas-2/unidad-didactica-1-la-empresa-como-organizacion-los-sistemas-funcionales/2-la-empresa-como-sistema-analisis-de-los-sistemas-empresariales/>
- Alegra. (2020). *Alegra*. Obtenido de Cómo preparar los Medios Magnéticos: <https://blog.alegra.com/como-preparar-los-medios-magneticos/#:~:text=Los%20medios%20magn%C3%A9ticos%20son%20los,durante%20el%20a%C3%B1o%20gravable%20anterior.>
- Biblioteca UC3M. (11 de 09 de 2017). Cómo hacer un índice automático de figuras en Word. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=F0XVU8N0DU8>
- Camara de comercio de Bogota. (05 de 08 de 2020). *Camara de comercio de Bogota*. Obtenido de Descripción actividades económicas (Código CIIU): <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Camara de Comercio de Bogotá. (2020). *Camara de Comercio de Bogotá*. Obtenido de Tarifas 2020: <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Tarifas-2020>
- Cardenas, A. (s.f.). *CALAMEO*. Obtenido de MANUAL DE FUNCIONES GERENTE GENERAL: <https://es.calameo.com/books/001640595bb351d96fe61>
- Castro, J. (08 de 04 de 2015). *Blog Corponet*. Obtenido de Formato para hacer un Balance General en Excel: <https://blog.corponet.com.mx/formato-para-elaborar-balance-general-en-excel>
- Castro, J. (03 de 03 de 2015). *CORPONET*. Obtenido de Formato para hacer un estado de resultados en Excel: <https://blog.corponet.com.mx/formato-para-hacer-un-estado-de-resultados>
- CMC360. (24 de 02 de 2020). *CMC 365 Consultoria de negocio*. Obtenido de PLAN DE INVERSIÓN INICIAL EN UNA EMPRESA: DEFINICIÓN Y CONTENIDO: <https://www.cmcnegocio.com/blog-sobre-desarrollo-de-negocio/plan-de-inversion-inicial-en-una-empresa-definicion-y-contenido/>
- Construmatica. (s.f.). *Construmatica*. Obtenido de Decibelio: <https://www.construmatica.com/construpedia/Decibelio>
- Creacion de Empresas CUN. (08 de 2020). *CUN Virtual*. Obtenido de Guia para la elaboracion del documento de trabajo.
- Creately. (08 de 09 de 2020). *Creately*. Obtenido de Creador de mapas conceptuales: <https://app.creately.com/diagram>



- Cruz, M. (24 de 09 de 2019). *Excel No convencional*. Obtenido de PUNTO DE EQUILIBRIO EN EXCEL [FÓRMULA Y GRÁFICA]: <https://excelnoconvencional.com/punto-de-equilibrio-en-excel-formula-y-grafica/>
- EcuRed. (s.f.). *EcuRed*. Obtenido de Indicadores de evaluación: https://www.ecured.cu/Indicadores_de_evaluaci%C3%B3n#:~:text=La%20expresi%C3%B3n%20operativa-,Definici%C3%B3n%20de%20indicador,por%20el%20programa%20o%20proyecto.
- Fernández, H. (s.f.). *Economía TIC*. Obtenido de ¿Qué es una startup?: <https://economytic.com/que-es-una-startup/>
- Finanzas Personales. (09 de 11 de 2015). *Finanzas Personales*. Obtenido de Esto es lo que cuesta montar una empresa: <https://www.finanzaspersonales.co/trabajo-y-educacion/articulo/cuanto-cuesta-crear-empresa-colombia/57287>
- Gerencie.com. (22 de 09 de 2017). *Gerencie.com*. Obtenido de Punto de equilibrio: <https://www.gerencie.com/punto-de-equilibrio.html>
- Gerencie.com. (29 de 08 de 2019). *Gerencie.com*. Obtenido de ¿Qué es la depreciación?: <https://www.gerencie.com/depreciacion.html>
- Gerencie.com. (27 de 07 de 2020). *Gerencie.com*. Obtenido de Autorretención en el impuesto a la renta – General y especial: <https://www.gerencie.com/autorretencion.html#:~:text=La%20autorretenci%C3%B3n%20general%20en%20el,caso%20de%20no%20ser%20autorretenedor.>
- Gerencie.com. (02 de 02 de 2020). *Gerencie.com*. Obtenido de Retención en la fuente ¿Qué es?: <https://www.gerencie.com/retencion-en-la-fuente.html>
- Gerencie.com. (02 de 06 de 2020). *Gerencie.com*. Obtenido de Periodo gravable en el impuesto a las ventas: <https://www.gerencie.com/periodo-gravable-en-el-impuesto-a-las-ventas.html>
- Gerencie.com. (01 de 10 de 2020). *Gerencie.com*. Obtenido de Balance general: <https://www.gerencie.com/balance-general.html>
- Gerencie.com. (10 de 10 de 2020). *Gerencie.com*. Obtenido de Estado de flujos de efectivo: <https://www.gerencie.com/estado-de-flujos-de-efectivo.html>
- Giraldo, C. A. (23 de 07 de 2013). *SLIDESHARE*. Obtenido de Auxiliar de talento humano: <https://es.slideshare.net/SINDAQU/auxiliar-de-talento-humano>
- IONOS. (03 de 04 de 19). *IONOS*. Obtenido de Resumen del plan de inversión: <https://www.ionos.es/startupguide/gestion/plan-de-inversion/#:~:text=El%20plan%20de%20inversi%C3%B3n%20es,dentro%20del%20plan%20econ%C3%B3mico%20financiero.>
- Legales 2020. (10 de 07 de 2019). *Día de hoy*. Obtenido de Listado de las actividades económicas (códigos CIIU): <https://dianhoy.com/listado-de-las-actividades-economicas/>



- Martin Acero, V. B. (29 de 01 de 2019). *PPULEGAL*. Obtenido de II. IMPUESTO DE RENTA PARA PERSONAS JURÍDICAS: <https://www.ppulegal.com/insights/prensa/ii-impuesto-de-renta-para-personas-juridicas/#:~:text=Tarifa%20general%20impuesto%20a%20la%20renta%3A&text=Para%20el%20a%C3%B1o%202019%20tarifa,partir%20del%20a%C3%B1o%20gravable%202022.>
- MPS. (2020). *MPS*. Obtenido de MPS: <https://www.mps.com.co/Home/Contact>
- Nexsys . (2020). *Nexsys de Colombia*. Obtenido de Nexsys de Colombia: <https://www.nexsysla.com/COL/contactenos>
- Normas APA a Chegg service*. (2018). Obtenido de Descargar plantilla en Word con normas APA actualizadas: <https://normasapa.com/plantilla-en-word-con-normas-apa-2019/>
- Ortiz, M. (2020). *Excel Total*. Obtenido de FLUJO DE CAJA EN EXCEL: <https://exceltotal.com/flujo-de-caja-en-excel/>
- Peiró, R. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de Cadena de valor: <https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-valor.html>
- Quiroga, F. (11 de 11 de 2019). *TU ECONOMÍA FÁCIL*. Obtenido de La Cadena de Valor: Concepto, Elementos y Ejemplos: <https://tueconomiafacil.com/la-cadena-de-valor-concepto-elementos-y-ejemplos/>
- Raffino, M. E. (25 de 10 de 2020). *Concepto.de*. Obtenido de Concepto de Costo: <https://concepto.de/costo/#:~:text=Algunos%20elementos%20clave%20dentro%20del,el%20costo%20total%20de%20producci%C3%B3n.>
- Restrepo, M. (29 de 11 de 2019). *Rankia*. Obtenido de SAS Colombia: definición, características y ventajas: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3759467-sas-colombia-definicion-caracteristicas-ventajas>
- Univercidad ICESI*. (s.f.). Obtenido de VENTAJAS Y DEVENTAJAS DE UNA S.A.S.: <https://www.icesi.edu.co/centros-academicos/images/Centros/Censea/archivos/VENTAJAS-DEVENTAJAS-SAS.pdf>
- Valentinast. (14 de 01 de 2020). *Rankia*. Obtenido de ¿Cuál es el valor de la UVT 2020?: <https://www.rankia.co/blog/mejores-opiniones-colombia/4195401-cual-valor-uvt-2020#:~:text=El%20UVT%20para%20el%20a%C3%B1o,28%20de%20Noviembre%20de%202019.>