



Software rápido y fácil parqueo

**Fast Parking**

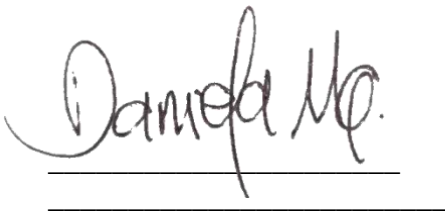
**COMPROMISO DE AUTOR**

Yo, Daniela Jafitza Marroquín García con cédula de identidad 1.019.090.121 de Bogotá y alumna del programa académico Administración turística y Hotelera, declaro que:

Yo, Luis Miguel Urbina González con cédula de identidad 1.020.720.523 de Bogotá y alumno del programa académico Ingeniería de Sistemas, declaro que:

Yo, Paul Cesar Ortiz Jaramillo García con cédula de identidad 1.094.924.052 de Armenia y alumno del programa académico Contaduría pública , declaro que:

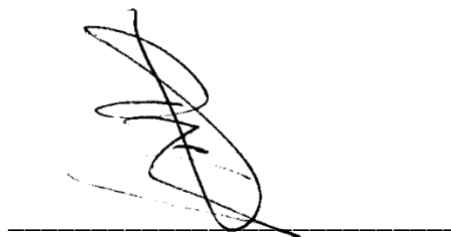
El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

**Firmas:**

Daniela Jafitza Marroquín G.



Luis Miguel Urbina G.



Paul Cesar Ortiz Jaramillo G.

## TABLA DE CONTENIDO

ILUSTRACIONES .....	5
RESUMEN EJECUTIVO.....	6
Introducción.....	6
Misión .....	8
Visión .....	9
Objetivos .....	9
Objetivo General:.....	9
Objetivos Específicos: .....	9
Claves para el éxito.....	9
DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO .....	10
Idea De Negocio .....	11
Cadena De Valor .....	14
ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....	14
Identidad estratégica.....	14
Futuro preferido.....	14
Valores.....	15
Políticas.....	15
Objetivos .....	16
Ventaja competitiva .....	17
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL.....	18
Organigramas.....	18
Manual de funciones .....	19
ESTUDIO LEGAL.....	30
ESTUDIO FINANCIERO .....	34
ESTADOS DE RESULTADOS: .....	34
ANÁLISIS VERTICAL: .....	35
ANÁLISIS HORIZONTAL: .....	36
Presupuesto de Ventas .....	38
Presupuesto de Cobros.....	39
Presupuesto de Producción.....	40
Presupuesto de compras .....	40
Presupuesto de Pagos .....	41
PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS .....	42
BALANCE GENERAL .....	43
ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO .....	44

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....45  
REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA .....46

## TABLAS

Tabla 1 Descripción del Negocio .....	11
Tabla 2 Ficha Técnica Producto/Servicio.....	12
<b>Tabla 3</b> Estudios Administrativos.....	16
Tabla 4 Manual de Funciones.....	19
Tabla 5 Perfil de cargo: Director Tecnológico .....	20
Tabla 6 Perfil de Cargo: Director de Marketing.....	23
Tabla 7 Perfil de cargo: Director Financiero .....	26
Tabla 8 Perfil de cargo: Director de Recursos Humanos.....	29
Tabla 9 Estudio Financiero: Estado de Resultados.....	34
Tabla 10 Análisis Vertical: Estado de Resultados .....	35
Tabla 11 Análisis Horizontal: Estado de Resultados.....	36
Tabla 12 Gastos Financieros.....	37
Tabla 13 Presupuesto de Ventas .....	38
Tabla 14 Presupuesto de Cobros.....	39
Tabla 15 Presupuesto de Producción.....	40
Tabla 16 Presupuesto de Compra .....	40
Tabla 17 Presupuesto de Pagos.....	41
Tabla 18 Proyección de Ingresos por Ventas .....	42
Tabla 19 Balance General.....	43
Tabla 20 Punto de Equilibrio.....	44

## ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Cadena de Valor .....	14
Ilustración 2 Organigrama .....	18

## **RESUMEN EJECUTIVO**

### **Introducción**

El presente trabajo de grado, tiene como finalidad mostrar las diferentes alternativas de parqueo que pueden tener los conductores de vehículo particular, al momento de llegar a la zona centro de la capital colombiana (Bogotá, entre la calle 6 y la calle 26, y entre la carrera 3 y la carrera 14).

La aplicación puede generar facilidades para aquellas personas que desean arribar al centro histórico de la ciudad, para desarrollar las diversas actividades sociales, culturales y económicas que este tiene para ofrecer.

Lo que se pretende, es que los usuarios de la aplicación puedan contar con un cupo en un parqueadero, al que puedan llegar de manera segura y fácil contando con que dicho espacio está reservado para su uso, lo que facilitaría que el conductor pueda ahorrar tiempo y dinero al momento de desarrollar las diversas actividades en el centro de la capital.

Por otra parte, los usuarios de la aplicación pueden saber qué nivel de disposición hay en los parqueaderos de servicio público en la zona, los rangos de tarifas que estos manejan y cuáles son más beneficiosos para los usuarios de toda clase de vehículos.

Para evidenciar el grado de éxito y aceptación de la aplicación entre los usuarios

potenciales, se ha realizado un estudio estadístico basado en 30 personas encuestadas del común los cuales poseen o tienen acceso a vehículos.

Es claro que con el reciente avance tecnológico en donde las aplicaciones web, y para teléfonos móviles, han facilitado el estilo de vida de las personas, la aplicación **FAST PARKING**, busca brindar una herramienta ágil y eficaz, con el fin de no generar traumatismos, en la ya frágil movilidad de la ciudad y en especial del centro histórico de la capital, ya que, al ser un afluyente y punto representativo de la ciudad, tanto turistas como nacionales tienen predilección por esta zona.

Es tanta la concurrencia de personas en la capital colombiana, que se han dispuesto senderos peatonales, con el fin de generar espacios en donde se pueda disfrutar los paisajes antiguos, de estructura gótica, religiosos, históricos entre otros, lo que ha afectado considerablemente la movilidad en la zona centro de la ciudad, es por eso que surge la necesidad de generar herramientas que permitan que los ciudadanos tengan dónde estacionar de manera segura, y sin perder tiempo.

Concretamente se ha querido saber si los futuros usuarios ven con buenos ojos el uso de la aplicación para encontrar un estacionamiento para los diversos medios de transporte y si les gustaría la opción de pagar su tiquete de forma online a través de la aplicación.

Además, nos permite saber con anticipación cual es el costo a pagar, cual es el lugar asignado, donde se ubica el parqueadero, como llega, entre otras, para lo cual el usuario debe contar principalmente con la aplicación en su teléfono móvil, con una plataforma Android, servicios de internet o datos móviles en el celular para poder reservar dicho cupo o espacio de aparcamiento.

Si por el contrario no se cuenta con un servicio de internet o datos móviles la aplicación solo podrá ser usada para consultar tarifas y ubicación, pero no le permitirá la reserva del mismo, corriendo el riesgo que dicho parqueadero tenga el cupo lleno, no pueda atender solicitud y no cuente con la actualización de sus tarifas.

Es claro que lo que buscamos con FAST PARKING, es facilitar tanto la movilidad en la zona centro de la capital, como optimizar los tiempos de aquellos que tienen prisa por conseguir un lugar seguro en donde parquear su vehículo

## **Misión**

Este proyecto tiene como misión implementar con todos sus procesos el uso y aprovechamiento de la tecnología como hoy en día es la utilización del celular, para realizar búsquedas continuas o entrar comunicación con el medio, la cual se aprovecha para la adaptación y ofrecimiento de nuestro producto, convertirnos en la aplicación número Uno en BOGOTA COLOMBIA, FAST PARKING busca ser un aplicativo de fácil uso y de soluciones rápidas a todos nuestros clientes.



## **Visión**

Pretendemos no solo estacionarnos en una ciudad como BOGOTA D.C. queremos llegar a cada sector del país, iniciando por las grandes y hermosas ciudades de nuestro querido COLOMBIA y porque no en toda Latinoamérica.

## **Objetivos**

### **Objetivo General:**

Desarrollar una aplicación móvil que gestione la publicación y reserva de áreas de parqueo para vehículos, utilizando gamificación en la zona central de Bogotá, para todas las personas que cuenten con un smartphone.

### **Objetivos Específicos:**

- Desarrollar una base de datos en Microsoft SQL Server 2016 para persistencia de la aplicación.
- Diseñar 2 perfiles de gestión.
- Implementar los servicios Web API y protocolos de comunicación, para los perfiles de Android y los servidores (procesamiento y almacenamiento).

## **Claves para el éxito**

- La aplicación Fast Parking puede generar facilidades de parqueo para aquellas personas que desean arribar al centro histórico de la ciudad de Bogotá, en busca de desarrollar las diversas actividades sociales, culturales y económicas que este tiene para ofrecer.
- Los usuarios de la aplicación pueden conocer qué nivel de disposición existe en los parqueaderos de servicio público en la zona, los rangos de tarifas que estos manejan y cuáles son más beneficiosos para los usuarios de toda clase de vehículos.
- Lo que buscamos con FAST PARKING, es facilitar tanto la movilidad en la zona centro de la capital colombiana, como optimizar los tiempos de aquellos que tienen prisa por conseguir un lugar seguro en donde parquear su vehículo.
- En lo que concierne a la aplicación misma, cabe resaltar que, de las más de 1.000.000 aplicaciones disponibles en la App Store, a la fecha existe una sola que busca el mismo objetivo que la idea propuesta y que a pesar de ofrecer una interfaz “limpia” (y muy bien pensada, tiene bastante margen de mejora en aspectos como la información desplegada para cada parqueadero de la ciudad.

## **DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

## Idea De Negocio

**Fast Parking**, es una idea de negocio, basada en la necesidad de facilidad, agilidad y alternativas de parqueo, que tienen los visitantes al centro histórico de Bogotá, la ciudad capital colombiana. Esta idea, tiene como objeto, inicialmente, mostrar a los usuarios las diferentes alternativas de parqueo que pueden tener los conductores de vehículo particular, al momento de llegar a la zona centro de la capital colombiana (Bogotá, entre la calle 6 y la calle 26, y entre la carrera 3 y la carrera 14), y administrar las diferentes opciones de reserva que se ofrecen. Se pretende llevar a cabo, mediante el desarrollo e implementación de una aplicación móvil, cuyo core funcional, será que los usuarios de la misma, puedan contar con un cupo en un parqueadero, al que puedan llegar de manera segura y fácil, asegurando que dicho espacio está reservado para su uso, lo que facilitaría que el conductor pueda ahorrar tiempo y dinero al momento de desarrollar las diversas actividades en el centro de la capital colombiana.

*Tabla 1 Descripción del Negocio*

<b>Variable</b>	<b>Descripción de la innovación</b>
<b>Concepto del negocio</b>	Ofrecemos una solución tecnológica a los clientes, propios y visitantes, en lo que compete a mecanismos de medios de ubicación y reserva de parqueaderos; soportados por un equipo humano competente y contando con la implementación de nuevas tecnologías que integran y aseguran procesos de alta calidad; creando de esta manera valor agregado e innovación para nuestros usuarios y colaboradores

<b>Producto o servicio</b>	Buscamos ofrecer un sistema de información desarrollado con altos estándares tecnológicos, aplicando herramientas y funcionalidades actualizadas, que brinden garantía de una vida útil inicial amplia, y posibilidades de constante actualización y escalabilidad, que permitan contar con vigencia durante largo tiempo, y combatiendo constantemente la tendencia de los sistemas de información hacia la obsolescencia, a través de mejoras continuas.
<b>Proceso</b>	Queremos brindar un proceso que mezcle la agilidad y facilidad, con la alta calidad y eficaz funcionalidad. Nuestra intención es permitir a nuestros clientes un uso amable de un sistema de información que permita fácil navegabilidad y operabilidad, combinada con potente y precisa funcionalidad y respuesta en sus procesos

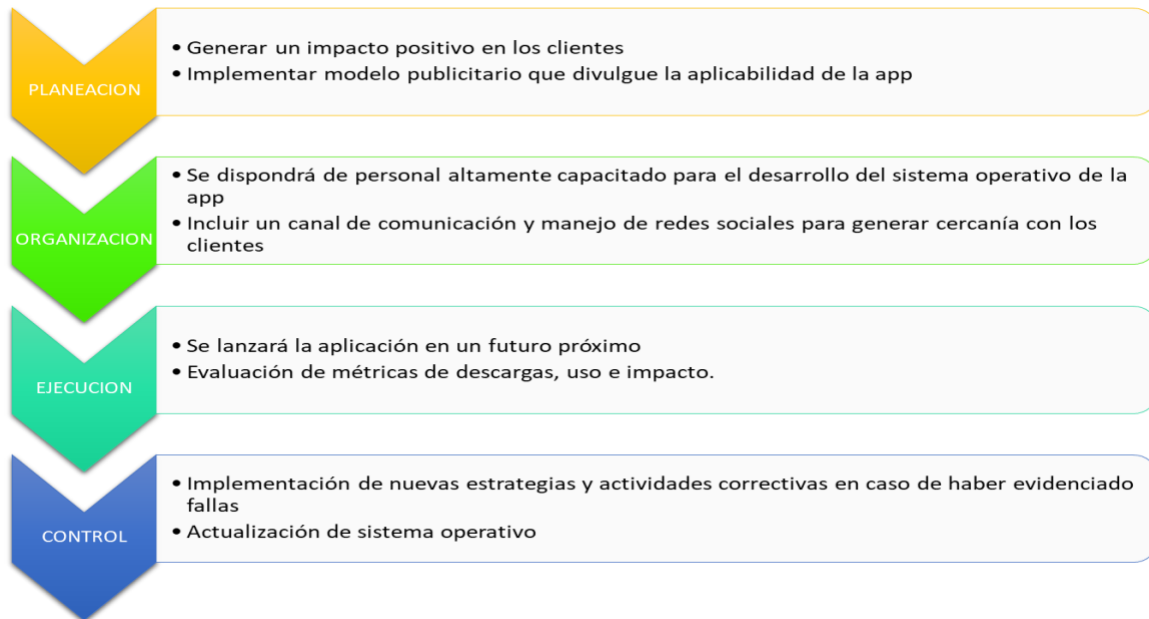
Tabla 2 Ficha Técnica Producto/Servicio

<b>FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO</b>
A. Nombre del producto ó servicio fast parking, software para rápido y fácil parqueo
Composición del producto (materias primas)/ líneas de servicio ó portafolio. App compatible con sistemas operativos de IOS y Android
Presentaciones comerciales (litro, kilo, ml) / combos, paquetes especiales. App gratis y que utiliza muy poco espacio de almacenamiento
D. Tipo de empaque ó embalaje /canal de información. se dará a conocer por medio de publicidad pautaada en diferentes medios digitales como redes sociales.
E. Material de empaque/ publicidad, brochure. brindamos un proceso que mezcl agilidad y facilidad, con la alta calidad y eficaz funcionalidad. Nuestra intención es permitir a nuestros clientes un uso amable de un sistema de información que permita fácil navegabilidad y operabilidad, combinada con potente y precisa funcionalidad y respuesta en sus procesos.
F. Condiciones de conservación. compatible con sistemas operativos de IOS y Android

<p>G. Vida útil estimada / garantía.  aplicamos herramientas y funcionalidades actualizadas, que brinden garantía de una vida útil inicial amplia, y posibilidades de constante actualización y escalabilidad, que permitan contar con vigencia durante largo tiempo, y combatiendo constantemente la tendencia de los sistemas de información hacia la obsolescencia,  a través de mejoras continuas.</p>
<p>H. Porción recomendada /recomendaciones por tipo de cliente.  Ofrecemos una solución tecnológica a los clientes, propios y visitantes, en lo que compete a mecanismos de medios de ubicación y reserva de parqueaderos; soportados por un equipo humano competente y contando con la implementación de nuevas tecnologías que integran y aseguran procesos de alta calidad</p>
ELABORÓ
REVISÓ
APROBÓ

## Cadena De Valor

Ilustración 1 Cadena de Valor



## ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### Identidad estratégica

La idea de negocio, busca identificarse por tener y brindar sostenibilidad, desempeño financiero, ciudadanos, territorio, aprendizaje y mucho crecimiento en el proyecto.

### Futuro preferido

Para el 2022 Easy Parking será una Empresa y App como canal de servicios para parqueo, reconocida por los clientes, usuarios y empleados. Destacada por la prestación de servicios a nivel nacional con una alta orientación hacia la

innovación y un amplio portafolio de servicios, evidenciados en la solidez, rentabilidad y sostenibilidad de la compañía.

### **Valores**

Principalmente, contar con sólidos principios empresariales y que siempre estos reflejen una cultura organizacional adecuada donde influya también en el clima laboral y en nuestros trabajadores. Finalmente, lo más importante es siempre tener transparencia, honestidad, libertad, adaptabilidad y constancia.

### **Políticas**

En la política, tenemos en cuenta objetivos, aplicación de criterios y análisis para la proyección de los resultados a alcanzar. Otro aspecto importante a tener en cuenta, son los recursos de la empresa a nivel de racionalidad, recursividad, eficacia y asignación eficiente de tareas.

Otro aspecto importante de nuestra política, son los principios y valores éticos y sociales con el menor costo de gestión social tanto a nivel interno, como hacia el exterior de nuestro proyecto.

## Objetivos

- Identificar las necesidades y características de la población que se beneficiará con la construcción del proyecto.
- Implementar la tecnología de duplicadores de parqueo para facilitar el estacionamiento de los vehículos aprovechando mejor el uso del terreno y de esta manera conseguir un buen posicionamiento en el mercado.
- Brindar a los usuarios un espacio seguro y de cálido servicio para el estacionamiento y cuidado de sus automóviles.

*Tabla 3 Estudios Administrativos*

<b>Infraestructura de la empresa</b>	La empresa cuenta con el espacio adecuado destinado para el desarrollo y funcionalidad del sistema operativo. Somos una compañía pequeña, que con esfuerzos colaborativos llevan a cabo labores productivas y administrativas.				
<b>Manejo de recursos humanos</b>	Distribución equitativa de actividades y tareas de desarrollo, Puntualidad en el pago de nómina con todas las prestaciones de ley. Entendemos que nuestro mayor activo son nuestros colaboradores, es por eso que procuramos siempre que su bienestar se anteponga a las obligaciones, flexibilidad horaria y manejo de labores mediante cumplimiento				
<b>Desarrollo de Tecnología</b>	Inversión adecuada en herramientas de desarrollo de aplicaciones móviles, mantenimiento de equipos y actualización de softwares				
<b>Adquisiciones</b>	Debido a la alta demanda tecnológica, es necesaria la compra de computadores y softwares adecuados				
	<b>Logística de entrada</b>	<b>Operaciones</b>	<b>Logística de salida</b>	<b>Marketing y ventas</b>	<b>Servicio</b>



	<p>todos los procesos de desarrollo de la aplicación, tienen lugar dentro de las instalaciones de la empresa, hasta que sale a nuestro usuario o cliente final.</p>	<p>Los procesos están ordenadamente y de forma equitativa distribuidos entre nuestros colaboradores para tener una elaboración eficiente.</p>	<p>contamos con un departamento de mercadeo encargado de todo el material publicitario para llegar a nuestros usuarios</p>	<p>manejamos diferentes medios y canales de publicidad, como vía internet, ya sea por la página web o por redes sociales.</p>	<p>Buscamos en todo momento la plena satisfacción de nuestros clientes, brindándoles una herramienta que facilitará la seguridad de su medio de transporte, mientras realiza tranquilamente sus actividades diarias.</p>
--	---	---	--	---	--

### **Ventaja competitiva**

La ventaja competitiva más clara de nuestro sistema de información, es su rapidez. Una vez que el cliente o usuario llega a la zona en cuestión, la aplicación realiza una verificación, e informa a dicho usuario acerca de cuál es el estacionamiento más cercano y con cuántos lugares disponibles cuenta en ese momento; dicha acción, se realiza haciendo uso del GPS, añadiendo la distancia y tipo de estacionamiento por el cual puedo optar.

## ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

### Organigramas

Ilustración 2 Organigrama



## Manual de funciones

Tabla 4 Manual de Funciones

<b>PERFIL DE CARGO: DIRECTOR EJECUTIVO</b>	
<b><u>I. Antecedentes Generales</u></b>	
Nombre del Cargo	DIRECTOR EJECUTIVO
Dependencia	ADMINISTRATIVA
<b><u>II. Requisitos Formales</u></b>	
Estudios Requeridos	CONTADURIA PUBLICA, ADMINISTRACION DE EMPRESAS
Estudios de	MARKETING, CONOCIMIENTO DE SISTEMAS Y PROGRAMACION
Especialización, Capacitación	
Trayectoria Laboral	NINGUNA
Experiencia	2-3 AÑOS
Otros	NA
<b><u>III. Objetivos del Cargo</u></b>	
CUMPLIMIENTO DE METAS PROPUESTAS, COMPLIMIENTO DE MISION, VISION Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA YA PLANTEADAS	
<b><u>IV. Principales Funciones</u></b>	
Organización y presentación de informes de avance de marketing y financieros Inspección de las diferentes áreas de la entidad	
<b><u>VI. Competencias</u></b>	
Competencias Personales y laborales:  Valores eticos Con nivel de estudios avanzados y buena capacidad de Entendimiento y desarrollo social y financiero	

Tabla 5 Perfil de cargo: Director Tecnológico

PERFIL DE CARGO: DIRECTOR TECNOLÓGICO	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del Cargo	DIRECTOR TECNOLÓGICO
Dependencia	TECNOLOGIA
II. Requisitos Formales	
Estudios Requeridos	Grado en ingeniería informática Grado en ingeniería informática de sistemas Grado en ingeniería informática. Tecnologías informáticas Máster Oficial en Dirección de Comunicación Máster Oficial en Gestión de las Tecnologías de la Información
Estudios de Especialización, Capacitación	Grado en ingeniería informática Grado en ingeniería informática de sistemas Grado en ingeniería informática. Tecnologías informáticas Máster Oficial en Dirección de Comunicación Máster Oficial en Gestión de las Tecnologías de la Información
Trayectoria Laboral	DIRECTOR TECNOLÓGICO
Experiencia	3 AÑOS
Otros	NA
III. Objetivos del Cargo	
se encargan de que los departamentos de informática funcionen sin contratiempos y eficientemente. gestionan bases de datos, organizan la formación del personal, gestionan presupuestos, organizan el mantenimiento de los ordenadores y ponen en práctica sistemas de respaldo en caso de que surja un fallo de TIC.	
IV. Principales Funciones	
tienen la responsabilidad global del suministro y uso de las TIC en la empresa. Por lo general, organizan y supervisan el trabajo de un equipo de personal especializado, por ejemplo, el personal de la línea de asistencia telefónica y de asistencia técnica, los administradores de red y de bases de datos, los desarrolladores de software, los desarrolladores web y los instructores. Pueden ser responsables del sitio web de la empresa y del comercio electrónico (actividad empresarial en línea).	

## VI. Competencias

Poseer un amplio conocimiento de los sistemas informáticos, redes y productos de software.

Tener grandes dotes de comunicación. Poseer aptitudes para la negociación.

Tener capacidad de explicar las cosas con claridad y concisión a personas con pocos conocimientos de informática.

Poseer grandes dotes de organización para planificar y priorizar el trabajo, organizar reuniones con otros profesionales y establecer plazos y objetivos.

Tener dotes comerciales.

Ser capaz de desenvolverse bien bajo presión. Asumir la responsabilidad de sus propias decisiones. Trabajar bien con gente de toda la empresa.

Poseer aptitudes para el cálculo aritmético a fin de administrar el presupuesto. Poseer dotes de liderazgo para la gestión de personal.

Ser capaz de delegar tareas.

Mantenerse al día de la evolución general de TIC.

## VI. Competencias Personales y laborales:

Aptitud para tomar decisiones. Aptitudes para delegar.

Aptitudes para dirigir. Aptitudes para el liderazgo.

Aptitudes para gestionar presupuestos. Aptitudes para la comunicación verbal y escrita.

Aptitudes para la planificación.

Asesora a otros directivos. Capacidad para priorizar tareas. Capacidades organizativas.

Capaz de dar información compleja de un modo directo. Capaz de entablar buenas relaciones con la gente.

Capaz de mantenerse al día de los avances tecnológicos. Capaz de responsabilizarse en la toma de decisiones.

Capaz de trabajar bajo presión.

Conocimientos especializados en informática. Destrezas en informática.

Dirige un equipo. Emprendedor.

Gestiona la formación del personal. Habilidad para la negociación.

Habilidad para los negocios. Habilidad para los números. Habilidades informáticas.

Habilidades interpersonales.

Negocia y trabaja con proveedores y asesores de hardware y software. Persuasivo.

Planifica futuros sistemas y políticas de TIC. Resistente.

Responsabilidad plena de la seguridad, el mantenimiento y el soporte informáticos, así como de los sistemas de realización de copias de seguridad.

Responsable del suministro y del uso de las TIC en la organización. Se encarga de la gestión presupuestaria.

Tabla 6 Perfil de Cargo: Director de Marketing

<b>PERFIL DE CARGO: DIRECTOR DE MARKETING</b>	
<b>I. Antecedentes Generales</b>	
Nombre del Cargo	middleware
Dependencia	SISTEMAS
<b>II. Requisitos Formales</b>	
Estudios Requeridos	Licenciatura en empresariales, económicas o marketing. Experiencia en marketing y también liderando un equipo en este área.
	Experiencia probada en campañas de marketing. Habilidades de gestión de tiempo eficaz.  Atención a los detalles. Capacidad demostrada para gestionar presupuestos. Ética laboral proactiva y profesional.  Alta competencia en la gestión de proyectos. Excelentes habilidades de comunicación interpersonal, escrita y oral. Experiencia en marketing digital, especialmente en áreas como el marketing en redes sociales y el marketing de contenidos.
Estudios de Especialización, Capacitación	NA
Trayectoria Laboral	DIRECTOR DE MARKETING
Experiencia	3 AÑOS
Otros	NA
<b>III. Objetivos del Cargo</b>	
tienen la tarea de realizar investigaciones de mercado y desarrollar planes de marketing para productos o servicios específicos. Un Director de Marketing, entre sus funciones, tiene que ocuparse de realizar el estudio de los mercados, para poder ajustar los planes en consecuencia.	
<b>IV. Principales Funciones</b>	

Supervisión del departamento de marketing.

Evaluación y desarrollo de la estrategia de marketing y el plan de marketing.

Planificación, dirección y coordinación de esfuerzos de marketing.

Comunicación del plan de marketing.

Investigación de la demanda de los productos y servicios de la empresa. Investigación de la competencia.

Desarrollo de estrategias de precios de forma conjunta con el departamento de ventas, con el objetivo de maximizar los beneficios y la participación en el mercado, mientras mantiene la satisfacción del cliente.

Identificación de clientes potenciales.

Desarrollo de promociones con gestores publicitarios.

Comprensión y desarrollo de presupuestos y finanzas, incluidos gastos, créditos

para investigación y desarrollo, retornos de inversión y proyecciones de pérdidas y ganancias.

Desarrollo y gestión de campañas publicitarias. Creación de conciencia de marca y posicionamiento.

Apoyo a las ventas y los esfuerzos de generación de leads. Coordinación de proyectos de marketing de principio a fin. Organización de eventos.

Supervisión de la estrategia de marketing en redes sociales y marketing de contenidos.

## VI. Competencias

Poseer un amplio conocimiento de los sistemas informáticos, redes y productos de software.

Tener grandes dotes de comunicación. Poseer aptitudes para la negociación.

Tener capacidad de explicar las cosas con claridad y concisión a personas con pocos conocimientos de informática.

Poseer grandes dotes de organización para planificar y priorizar el trabajo, organizar reuniones con otros profesionales y establecer plazos y objetivos.

Ser capaz de desenvolverse bien bajo presión. Asumir la responsabilidad de sus propias decisiones. Trabajar bien con gente de toda la empresa.

Poseer aptitudes para el cálculo aritmético a fin de administrar el presupuesto. Poseer dotes de liderazgo para la gestión de personal.

Ser capaz de delegar tareas.



**VII. Competencias Personales y laborales:**

Aptitud para tomar decisiones. Aptitudes para delegar.

Aptitudes para dirigir. Aptitudes para el liderazgo.

Aptitudes para la comunicación verbal y escrita.

Aptitudes para la planificación.

Asesora a otros directivos. Capacidad para priorizar tareas. Capacidades organizativas.

Capaz de dar información compleja de un modo directo. Capaz de entablar buenas relaciones con la gente.

Capaz de mantenerse al día de los avances tecnológicos. Capaz de responsabilizarse en la toma de decisiones.

Capaz de trabajar bajo presión. Conocimientos especializados en informática. Destrezas en informática.

Dirige un equipo. Emprendedor.

Gestiona la formación del personal. Habilidad para la negociación.

Habilidad para los negocios. Habilidad para los números. Habilidades informáticas.

Habilidades interpersonales.

Negocia y trabaja con proveedores y asesores de hardware y software. Persuasivo.

Resistente.

Responsabilidad plena de la seguridad, el mantenimiento y el soporte informáticos, así como de los sistemas de realización de copias de seguridad.

Tabla 7 Perfil de cargo: Director Financiero

<b>PERFIL DE CARGO: DIRECTOR FINANCIERO</b>	
<b>I. Antecedentes Generales</b>	
Nombre del Cargo	DIRECTOR FINANCIERO
Dependencia	CONTABILIDAD
<b>II. Requisitos Formales</b>	
Estudios Requeridos	CONTABILIDAD Y FINANZAS MAESTRÍA EN FINANZAS ESPECIALIZACIÓN COSTOS Y GASTOS
Estudios de Especialización, Capacitación	NA
Trayectoria Laboral	CONTADOR POR 2 AÑOS- FINANCIERO POR 1 AÑO
Experiencia	4 AÑOS
Otros	<p>Titulación universitaria o grado superior en contabilidad y finanzas. Aconsejable que tenga algún máster especializado en dirección financiera o controller financiero.</p> <p>Destreza en las nuevas tecnologías.</p> <p>La hoja de cálculo es una herramienta de trabajo indispensable y con un potencial brutal para la optimización de su tiempo de trabajo. Además, tendrá que trabajar sobre programas de optimización de tiempo y productividad.</p> <p>Conocimiento de las herramientas de dirección estratégica y de comunicación digital.</p> <p>Idiomas. Estamos en un entorno global. Nos movemos en un mercado sin fronteras en el cual los idiomas son indispensables.</p>
<b>III. Objetivos del Cargo</b>	

El director financiero, director de finanzas o chief financial officer (CFO) es el directivo encargado de la gestión financiera de tu empresa, es decir, administra y gestiona sus recursos.

Es un puesto de trabajo estratégico dentro de tu empresa. El director financiero trabaja junto a ti, para que cuentes con la información necesaria y útil en todo momento.

Es habitual que el propio administrador realice las tareas de director general y director financiero, por entender que sus funciones son prácticamente las mismas, pero no es así.

Tú como director general has de tener la visión estratégica, es decir, analizar permanentemente cómo obtener los objetivos que has fijado a tu empresa.

Otra tarea es la administración y optimización de los recursos (financieros) y cómo conseguirlos, esto es competencia de tu director financiero.

Es importante que tú te dediques a lo que mejor se te da, tu actividad principal, que

es producir y vender tu servicio o producto. Y todas las actividades secundarias, delégalas.

#### IV. Principales Funciones

Coordinar todas las tareas contables, administrativas, financieras, etc ...

Controles de efectivo: realizar una adecuada previsión de pagos y cobros para que exista suficiente liquidez, además, debe supervisar las estrategias de gestión de efectivo.

Administrar informes financieros, carteras de inversión, la contabilidad y todo tipo de análisis financiero de la empresa.

Lograr financiación bien con bancos, proveedores (retrasando pagos) o de clientes (adelantando cobros), etc...

Analizar la política de inversiones cuando el inmovilizado esté amortizado, existencias, ampliar la red comercial, nuevas instalaciones para captar nuevos mercados, etc...

Control presupuestario: comprobar que no hay desviaciones significativas, proporcionar información suficiente o gestionan las actividades de la organización.

Coordinar con la asesoría la gestión de impuestos, presentación de cuentas anuales, libros, etc...

Controlar los costes. Controlar las compras.

Incluso tener conocimiento de los mercados alternativos de financiación, que permitan asegurar la liquidez de la empresa, pero sin asumir riesgos innecesarios.

Coordinar política de inversiones, por ejemplo, las inversiones deben ser financiadas de esta manera, pero también plantear a gerencia otras, por ejemplo, obtener financiación a través de venta de acciones, préstamos

## VI. Competencias

Liderar: de forma efectiva.

Motivar: al resto de departamentos a ser proactivos, a proponer mejoras, a crear relaciones de confianza y transparencia y que la toma de decisiones se base en la productividad.

Comunicar: saber transmitir, orientar, delegar, reconocer y cuidar a todos los empleados de la empresa.

Visión estratégica: perspectiva de futuro, con varios escenarios previstos, hacia un objetivo común y global.

Tolerancia a la presión/riesgo: tendrá que jugar el papel realista y decir “no” en muchas ocasiones.

Capacidad de negociación: tanto en relaciones internas como externas. Capacidad de síntesis: filtrar y resumir mucha información.

Ser flexible: tolerancia al cambio.

Ser ético: transparencia y dar ejemplo.

## VII. Competencias Personales y laborales:

Aptitud para tomar decisiones. Aptitudes para delegar.

Aptitudes para dirigir. Aptitudes para el liderazgo.

Aptitudes para la comunicación verbal y escrita. Aptitudes para la planificación.

Asesora a otros directivos. Capacidad para priorizar tareas. Capacidades organizativas.

Capaz de dar información compleja de un modo directo. Capaz de entablar buenas relaciones con la gente.

Capaz de mantenerse al día de los avances tecnológicos. Capaz de responsabilizarse en la toma de decisiones.

Capaz de trabajar bajo presión. Conocimientos especializados en informática. Destrezas en informática.

Dirige un equipo. Emprendedor.

Gestiona la formación del personal. Habilidad para la negociación.

Habilidad para los negocios. Habilidad para los números. Habilidades informáticas.

Habilidades interpersonales.

Negocia y trabaja con proveedores y asesores de hardware y software.

Persuasivo. Resistente.

Responsabilidad plena de la seguridad, el mantenimiento y el soporte informáticos, así como de los sistemas de realización de copias de seguridad.

Tabla 8 Perfil de cargo: Director de Recursos Humanos

<b>PERFIL DE CARGO: DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS</b>	
<b>I. Antecedentes Generales</b>	
Nombre del Cargo	Director de Recursos Humanos
Dependencia	RECURSOS HUMANOS
<b>II. Requisitos Formales</b>	
Estudios Requeridos	Psicología
Estudios de Especialización, Capacitación	posgrados especializados en Gestión de Recursos Humanos
Trayectoria Laboral	PSICOLOGO POR 1 AÑO
Experiencia	1 AÑOS
Otros	NA
<b>III. Objetivos del Cargo</b>	
En el organigrama general de una compañía, el Director de Recursos Humanos suele depender directamente del Director General y su objetivo es gestionar estratégicamente el área de Recursos Humanos de la empresa.	
<b>IV. Principales Funciones</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planificación estratégica del capital humano, en relación a su organización y desarrollo.</li> <li>- Poner en marcha con la máxima eficiencia el Plan de Recursos Humanos así como el presupuesto anual de Recursos Humanos destinado a su ejecución.</li> <li>- Toma de decisiones estratégicas relacionadas con la organización de la plantilla, como la gestión de movilidad geográfica.</li> <li>- Plan de comunicación interna. Garantizar canales de comunicación efectivos y suficientes entre los diferentes niveles de la empresa, así como entre los trabajadores.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición de la política y protocolos de reclutamiento de personal así como de despido y sucesión.</li> <li>- Definir protocolo para gestionar las crisis de ambiente laboral así como los conflictos internos.</li> <li>- Elaborar Plan de capacitación y programa de incentivos para empleados.</li> <li>- Crear los mecanismos necesarios para detectar el talento dentro de la empresa y motivar su desarrollo en beneficio de la Organización y del empleado.</li> <li>- Implantar sistema de gestión de nóminas.</li> <li>- Diseñar Plan de Seguridad y prevención de Riesgos Laborales.</li> </ul>	

**VI. Competencias**

Tener grandes dotes de comunicación. Poseer aptitudes para la negociación.

Tener capacidad de explicar las cosas con claridad y concisión a personas con pocos conocimientos de informática.

Poseer grandes dotes de organización para planificar y priorizar el trabajo, organizar reuniones con otros profesionales y establecer plazos y objetivos.

Ser capaz de desenvolverse bien bajo presión. Asumir la responsabilidad de sus propias decisiones.

**VII. Competencias Personales y laborales:**

Aptitud para tomar decisiones. Aptitudes para delegar.

Aptitudes para dirigir. Aptitudes para el liderazgo.

Aptitudes para la comunicación verbal y escrita. Aptitudes para la planificación.

Asesora a otros directivos. Capacidad para priorizar tareas. Capacidades organizativas.

Capaz de dar información compleja de un modo directo.

Capaz de entablar buenas relaciones con la gente.

Información obtenida de:

<https://www.enaes.es/blog/el-director-financiero-en-la-gestion-de-la-pyme#gref>

<https://blogs.imf-formacion.com/blog/marketing/funciones-director-comercial/>

<https://empresas.infoempleo.com/hrtrends/quien-director-rrhh-perfil#:~:text=El%20director%20de%20recursos%20humanos,un%20control%20sobre%20el%20personal.>

<http://www.pymerang.com/marketing-y-redes/marketing/carreras-en-marketing/830-las-funciones-de-un-director-de-marketing>

## **ESTUDIO LEGAL**

La empresa se ubica en ser de servicio, estas son todas aquellas que realizan una actividad comercial, productiva y/o prestadora de servicios con fines de lucro. Es

una microempresa, ya que cuenta con menos de 15 empleados, todos ellos

contratados por nómina y directamente con la compañía, será una sociedad

Su principal actividad será el marketing ya que en primera medida se debe

proyectar un plan de acción para llegar a nuestros clientes objetivos, debemos

realizar una tarificación para reducir posibles pérdidas y claramente será necesario

realizar una promoción pertinente con el producto ofrecido; y posteriormente la

producción

Para llevar a cabo la constitución legal de esta, necesitamos los siguientes

documentos que bien se encuentran en orden en la página web

[https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/servicios-registrales/registro-mercantil/documentos/guias/2019/FormatoPDF\\_Guia-----5---2018.pdf](https://www.camaramedellin.com.co/Portals/0/servicios-registrales/registro-mercantil/documentos/guias/2019/FormatoPDF_Guia-----5---2018.pdf)

1. LA NOTARÍA: Le transcribirán su minuta conformando así la Escritura Pública, firmada por el notario con los sellos respectivos y adicionalmente por los socios con la cédula y sus huellas.
2. ADQUIRIR EL FORMULARIO DE MATRÍCULA MERCANTIL: Adquirir en la Cámara de Comercio el formulario de Matrícula Mercantil “Sociedades Comerciales”, el cual tiene un costo de \$2.000, posteriormente debe presentar en la ventanilla de la Cámara de Comercio lo siguiente:
  - El formulario de matrícula mercantil diligenciando, junto con el volante de “consulta de nombres” aprobado.
  - Dos copias autenticadas de la escritura pública de constitución de la sociedad, en la que debe aparecer el nombramiento del representante legal. En el caso de ser empresa unipersonal, el documento privado sino se constituyó por escritura pública.
  - Recibo de pago del impuesto de Registro expedido por Rentas Departamentales.
  - Carta de cada una de las personas nombradas, como: representantes legales, junta directiva y revisor fiscal cuando sea el caso.
  - Documento de identificación del representante legal.
  - Permiso de funcionamiento de la sociedad, en caso de hallarse sujeta a vigilancia

estatal.

- En caso de aporte de inmuebles al capital social, acreditar el pago del impuesto de anotación y registro (boleta de rentas).
  - Solicitar en la taquilla de la Cámara de Comercio el valor de la liquidación de los derechos de matrícula.
  - Cancelar los derechos de matrícula. Al momento del pago le entregarán un recibo con el cual podrá reclamar el certificado de su matrícula, así como las copias de los formularios, las escrituras y las cartas de aceptación. Según nuestro ejemplo para un capital de \$10.000.000 se debe cancelar \$176.000.
  - Obtener copia del certificado de existencia y representación legal de la sociedad.
  - Luego de haber realizado la inscripción, usted podrá solicitar a la Cámara de Comercio, el certificado de existencia y representación, es un documento que le permite al comerciante o sociedad realizar algunos trámites (inscripción ante la administración de impuestos, industria y comercio, etc.) o simplemente acreditar su matrícula en el registro mercantil
3. **REGISTRO DE LIBROS DE COMERCIO:** Están compuestos por los libros de contabilidad, libros de actas, libros de registro de aportes, comprobantes de las cuentas, los soportes de contabilidad y la correspondencia relacionada con sus operaciones.
4. **LA DIAN:** Ir a la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para que obtenga el número de identificación tributaria (NIT), el cual es necesario para identificarse en el desarrollo de las actividades comerciales. Para este número de identificación, el cual es expedido en una tarjeta, se debe realizar el trámite



correspondiente en la DIAN. Pasos a seguir:

- Con el certificado de existencia y representación que solicite en la Cámara de Comercio, diríjase a la DIAN y solicite el formulario de RUT (registro único tributario), por medio del cual se puede realizar asignación de NIT, inscripción en el registro de vendedores si es responsable de IVA, entre otros
- Una vez adquirido y diligenciado el formulario, preséntese ante la DIAN, con el formulario de RUT diligenciado en original y dos copias, copia de la escritura pública de constitución, certificado de existencia y representación, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha no mayor a tres meses antes de su presentación, fotocopia de la cédula del representante legal.

**ESTUDIO FINANCIERO****ESTADOS DE RESULTADOS:***Tabla 9 Estudio Financiero: Estado de Resultados*

<b>ESTADOS DE RESULTADOS</b>	
	<b>IMPORTE</b>
<b>(=) VENTAS NETAS</b>	<b>\$365.000.000</b>
(+)Mano de obra	\$10.950.000
(+)Materia prima	\$208.050.000
<b>(=)COSTO DE VENTA</b>	<b>\$219.000.000</b>
<b>(=)UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$146.000.000</b>
(+)Gastos administrativos	\$3.650.000
(+)Gastos de venta	\$10.950.000
(+)Gastos financieros	\$21.900.000
<b>(=)TOTAL GASTOS</b>	<b>\$36.500.000</b>
<b>(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>\$109.500.000</b>
<b>(-)IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$69.350.000</b>
<b>(=)RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>\$40.150.000</b>
Ventas= 500 personas *2.000 que cuesta el parqueadero*365 que equivale a 1 año	

Gastos administrativos= Recibos como: Agua, Luz, Etc
Gastos de venta= al gasto de la publicidad que se le hace a la empresa
Gastos financieros= intereses de obligaciones y bonos, los intereses de deudas etc.

**ANÁLISIS VERTICAL:**

Tabla 10 Análisis Vertical: Estado de Resultados

<b>ESTADOS DE RESULTADOS</b>			
	<b>IMPORTE</b>	<b>ANALISIS VERTICAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>(=) VENTAS NETAS</b>	<b>\$365.000.000</b>	<b><math>(\\$365.000.000/\\$365.000.000)*100=</math></b>	<b>100%</b>
(+)Mano de obra	\$10.950.000	$(\$10.950.000/\$365.000.000)*100=$	3%
(+)Materia prima	\$208.050.000	$(\$208.050.000/\$365.000.000)*100=$	57%
<b>(=)COSTO DE VENTA</b>	<b>\$219.000.000</b>	<b><math>(\\$219.000.000/\\$365.000.000)*100=</math></b>	<b>60%</b>
<b>(=)UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$146.000.000</b>	<b><math>(\\$146.000.000/\\$365.000.000)*100=</math></b>	<b>40%</b>
(+)Gastos administrativos	\$3.650.000	$(\$3.650.000/\$365.000.000)*100=$	1%
(+)Gastos de venta	\$10.950.000	$(\$10.950.000/\$365.000.000)*100=$	3%
(+)Gastos financieros	\$21.900.000	$(\$21.900.000/\$365.000.000)*100=$	6%
<b>(=)TOTAL GASTOS</b>	<b>\$36.500.000</b>	<b><math>(\\$36.500.000/\\$365.000.000)*100=</math></b>	<b>10%</b>
<b>(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>\$109.500.000</b>	<b><math>(\\$109.500.000/\\$365.000.000)*100=</math></b>	<b>30%</b>
<b>(-)IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$69.350.000</b>	<b><math>(\\$69.350.000/\\$365.000.000)*100=</math></b>	<b>19%</b>
<b>(=)RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>\$40.150.000</b>	<b><math>(\\$40.150.000/\\$365.000.000)*100=</math></b>	<b>11%</b>

**ANÁLISIS HORIZONTAL:**

Tabla 11 Análisis Horizontal: Estado de Resultados

<b>ESTADOS DE RESULTADOS</b>		
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>
<b>(=) VENTAS NETAS</b>	<b>\$365.000.000</b>	<b>\$501.875.000</b>
(+)Mano de obra	\$10.950.000	\$15.236.250
(+)Materia prima	\$208.050.000	\$289.488.750
<b>(=)COSTO DE VENTA</b>	<b>\$219.000.000</b>	<b>\$301.125.000</b>
<b>(=)UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$146.000.000</b>	<b>\$200.750.000</b>
(+)Gastos administrativos	\$3.650.000	\$5.018.750
(+)Gastos de venta	\$10.950.000	\$15.056.250
(+)Gastos financieros	\$21.900.000	\$30.112.500
<b>(=)TOTAL GASTOS</b>	<b>\$36.500.000</b>	<b>\$50.187.500</b>
<b>(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>\$109.500.000</b>	<b>\$150.562.500</b>
<b>(-)IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$69.350.000</b>	<b>\$95.356.250</b>
<b>(=)RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>\$40.150.000</b>	<b>\$55.206.250</b>
Ventas= 500 personas *2.000 que cuesta el parqueadero*365 que equivale a 1 año		
Ventas= 530 personas *3.000 que cuesta el parqueadero*365 que equivale a 2 año		
Gastos administrativos= Recibos como: Agua, Luz, Etc		
Gastos de venta= al gasto de la publicidad que se le hace a la empresa		

Gastos financieros= intereses de obligaciones y bonos, los intereses de deudas etc.

*Tabla 12 Gastos Financieros*

PERIODO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO DE EFECTIVO
0	0	100.000.000	-100.000.000
1	25.776.253	9.279.451	16.496.802
2	28.035.457	10.653.474	17.381.983
3	27.522.497	10.733.774	16.788.723
4	27.165.165	11.409.369	15.755.796

-

VPN	50995902,11
VPN 3 periodos	-60490069,9

## Presupuesto de Ventas

PERIODO	ENERO	FEBRE RO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS TO	SEPTIEM BRE	OCTUB RE	NOVIEM BRE	DICIEM BRE
<b>CONCEPTO</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>	<b>APP</b>
<b>UNIDADES A VENDER</b>	315	331	331	348	365	383	402	422	444	466	489	1050
<b>CONTADO</b>	299	314	314	330	347	364	382	401	421	442	465	998
<b>CREDITO</b>	16	17	17	17	18	19	20	21	22	23	24	53
<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>	\$12.500	\$12.500	\$12.500	\$12.500	\$12.500	\$12.500	\$12.500	\$12.500	\$12.500	\$12.500	\$15.000	\$12.500
<b>INGRESO POR VENTA BRUTA</b>	\$3.937. 500	\$4.134.3 75	\$4.137. 500	\$4.344. 375	\$4.561. 594	\$4.789. 673	\$5.029. 157	\$5.280. 615	\$5.544.646	\$5.821.8 78	\$7.335.566	\$13.125.0 00
<b>DESCUENT O VENTA A CONTADO</b>	\$112.21 9	\$117.83 0	\$117.91 9	\$123.81 5	\$130.00 5	\$136.50 6	\$143.33 1	\$150.49 8	\$158.022	\$165.92 4	\$0	\$0
<b>DESCUENT O VENTA CREDITO</b>	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$2.640	\$0	\$2.911	\$0	\$0
<b>INGRESOS NETOS</b>	\$3.825. 281	\$4.016.5 45	\$4.019. 581	\$4.220. 560	\$4.431. 588	\$4.653. 168	\$4.885. 826	\$5.127. 477	\$5.386.623	\$5.653.0 44	\$7.335.566	\$13.125.0 00

Tabla 13 Presupuesto de Ventas

## Presupuesto de Cobros

PERIODO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO
CONCEPTO	APP	APP	APP	APP	APP	APP	APP	APP	APP	APP	APP	APP	APP	APP
<b>CONTADO</b>	\$3.628.406	\$3.809.827	\$3.812.706	\$4.003.342	\$4.203.509	\$4.413.684	\$4.634.368	\$4.866.087	\$5.109.391	\$5.364.861	\$6.968.788	\$12.468.750		
<b>30% CUOTA INICIAL</b>	\$59.063	\$62.016	\$62.063	\$65.166	\$68.424	\$71.845	\$75.437	\$76.569	\$83.170	\$84.417	\$110.033	\$196.875		
<b>50% CREDITO 30 DIAS</b>		\$98.438	\$103.359	\$103.438	\$108.609	\$114.040	\$119.742	\$125.729	\$132.015	\$138.616	\$145.547	\$183.389	\$328.125	
<b>CREDITO 60 DIAS</b>			\$39.375	\$41.344	\$41.375	\$43.444	\$45.616	\$47.897	\$50.292	\$52.806	\$55.446	\$58.219	\$73.356	\$131.250
<b>TOTAL</b>	<b>\$3.687.469</b>	<b>\$3.970.280</b>	<b>\$4.017.503</b>	<b>\$4.213.288</b>	<b>\$4.421.917</b>	<b>\$4.643.013</b>	<b>\$4.875.163</b>	<b>\$5.116.281</b>	<b>\$5.374.868</b>	<b>\$5.640.700</b>	<b>\$7.279.815</b>	<b>\$12.907.233</b>	<b>\$401.481</b>	<b>\$131.250</b>

Tabla 14 Presupuesto de Cobros

### Presupuesto de Producción

Tabla 15 Presupuesto de Producción

<b>PERIODO</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>
<b>CONCEPTO</b>	<b>PDTO</b>	<b>PDTO</b>	<b>PDTO</b>	<b>PDTO</b>	<b>PDTO</b>	<b>PDTO</b>
<b>UNIDADES A VENDER</b>	650	780	936	1123	1348	1617
<b>(+) INVENTARIO FINAL DESEADO</b>	33	39	47	56	67	81
<b>(=) NECESIDAD DE PRODUCCION</b>	683	819	983	1179	1415	1698
<b>(-) INVENTARIO INICIAL</b>	10	33	39	47	56	67
<b>(=) PRESUPUESTO DE PRODUCCION</b>	<b>673</b>	<b>786</b>	<b>944</b>	<b>1132</b>	<b>1359</b>	<b>1631</b>

### Presupuesto de compras

Tabla 16 Presupuesto de Compra

<b>PERIODO</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>
<b>CONCEPTO</b>	<b>PDTO 1</b>	<b>PDTO 1</b>	<b>PDTO 1</b>	<b>PDTO 1</b>	<b>PDTO 1</b>	<b>PDTO 1</b>
<b>UNIDADES A COMPRAR</b>	673	786	944	1132	1359	1631
<b>PRECIO DE COMPRA</b>	\$320	\$320	\$320	\$320	\$320	\$320
<b>TOTAL</b>	<b>\$215.360</b>	<b>\$251.520</b>	<b>\$302.080</b>	<b>\$362.240</b>	<b>\$434.880</b>	<b>\$521.920</b>



**Presupuesto de Pagos**

<b>CONCEPTO</b>	<b>ENERO</b>	<b>FBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>
	<b>PDTO 1</b>	<b>PDTO1</b>	<b>PDTO 1</b>	<b>PDTO1</b>	<b>PDTO 1</b>	<b>PDTO1</b>	<b>PDTO1</b>
<b>CONTADO</b>	\$64.608	\$75.456	\$90.624	\$108.672	\$130.464	\$156.576	
<b>CREDITO</b>		\$150.752	\$176.064	\$211.456	\$253.568	\$304.416	\$365.344
<b>TOTAL</b>	\$64.608	226208	\$266.688	320128	\$384.032	460992	\$365.344

*Tabla 17 Presupuesto de Pagos*

**PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS***Tabla 18 Proyección de Ingresos por Ventas*

<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
Ingresos por Ventas	\$ 100.000.000	100%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 100.000.000</b>	<b>100%</b>
Consumo de Mercadería	\$ 40.000.000	40%
Transporte	\$ 0	0
<b>TOTAL COSTES VARIABLES</b>	<b>\$ 40.000.000</b>	<b>40%</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>\$ 60.000.000</b>	<b>60%</b>
Alquileres	\$ 12.000.000	
Suministros (luz, agua, teléfono)	\$ 2.000.000	
sueldos	\$ 12.000.000	
Seguridad social	\$ 2.000.000	
Primas de Seguros	\$ 6.000.000	
Servicios profesionales (asesores)	\$ 6.000.000	
Publicidad y promoción	\$ 0	
Gastos de viajes	\$ 0	
Servicios bancarios	\$ 0	
Amortización	\$ 0	
<b>TOTAL GASTOS FIJOS</b>	<b>\$ 29.200.000</b>	
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 69.200.000</b>	
<b>RESULTADO</b>	<b>\$ 30.800.000</b>	

Venta en el umbral =  $\$29.200.000/60\% = \$ 48.666.666$

Ventas al mes =  $\$ 48.666.666/12 = \$ 4.055.555$

## Fast Parking

**BALANCE GENERAL****31 de diciembre de 2020**

Tabla 19 Balance General

ACTIVO	2019	2020
Disponible e Inv. Temporales	142.067	200.124
Inversiones	324.255	300.414
Deudores	423.685	658.731
Inventarios	435.859	527.565
Propiedad, Planta y Equipo	654.907	768.628
Intangibles	568.228	544.338
Diferidos	58.267	29.179
Otros activos	14.173	45.098
valorizaciones	2.738.002	2.381.788
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>5.359.443</b>	<b>5.455.865</b>
PASIVO Y PATRIMONIO	2019	2020
Obligaciones financieras	720.533	885.818
Proveedores	148.091	164.815
Cuentas por pagar	141.648	174.151
Impuestos, gravámenes y tasas	55.982	63.488
Obligaciones laborales	59.522	76.364
Pasivos estimados y provisiones	57.783	64.829
Diferidos	37.998	45.154
Otros	1.683	2.768
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.223.240</b>	<b>2.054.619</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>4.136.203</b>	<b>3.401.246</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>5.359.443</b>	<b>5.455.865</b>

## ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 20 Punto de Equilibrio

CONCEPTO	VALOR
<b>Margen de Contribución Unitario (MCU)</b>	
Precio Venta unitario	\$ 120.000
Costo variable unitario	\$ 90.000
<b>Costos Fijos Mensuales</b>	
Costos fijos totales	\$ 7.500.000

$$PE = \frac{\$ 7.500.000}{(\$120.000) - (\$90.000)}$$

$$M. C. U = \$ 120.000 - \$ 90.000 = \$ 30.000$$

$$P.E.Q \text{ (Unidades)} = \frac{\$7.500.000}{\$ 30.000} = 250 \text{ unidades por mes}$$

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Con la creación de la aplicación Fast Parking, como una empresa que está trayendo tecnología e innovación a Colombia, se concluye que esta aplicación es viable para ayudar a que los conductores tanto los que están dentro o fuera de una ciudad o capital, encuentren un parqueadero que sea seguro para su vehículo a través de esta aplicación que mostrara cuales son los parqueaderos que se encuentran disponibles para la prestación de este servicio.

Muchas partes como en las grandes capitales, en ocasiones es muy difícil encontrar un sitio para parquear un vehículo y la única opción es dejarlos expuestos en la calle a que puedan ser hurtados, pero es realmente bueno que las personas en este momento para evitar este tipo de inconvenientes tenga acceso a esta nueva tecnología, de la cual muchos se verán beneficiados, no solo los usuarios particulares, también los dueños de empresas que necesiten que sus vehículos estén seguros mientras no estén dentro de sus instalaciones.

Es benéfico y más ahora con lo que sucede a nivel mundial, que de cierta manera las personas deben aprender un poco más de tecnología, ya que es lo que ahora mueve al mundo no solo para comunicarnos entre nosotros, sino también para suplir necesidades de aquellos usuarios que están en la búsqueda de poder tener más cosas a su alcance y que sean seguras.

## REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA

Sánchez Tovar. (2017). La importancia del director financiero en la gestión de la pyme. Enea.

<https://www.enaes.es/blog/el-director-financiero-en-la-gestion-de-la-pyme#gref>

Funciones del director comercial. (2016). Recuperado de URL

<https://blogs.imf-formacion.com/blog/marketing/funciones-director-comercial/>

Argudo. (2018). Como presentar un proyecto de empresa. Emprende pyme.net

<https://www.emprendepyme.net/como-presentar-un-proyecto-de-empresa.html>

Que es un estado de resultado y como hacer uno. (2019). Recuperado de

<https://www.crecenegocios.com/estado-de-resultados/>

Punto de equilibrio ¿Cómo se calcula? ¿para que sirve?. (2019). Recuperado de

<https://actualicese.com/punto-de-equilibrio-como-se-calcula-para-que-sirve/>

<https://empresas.infoempleo.com/hrtrends/quien-director-rrhh->

[perfil#:~:text=El%20director%20de%20recursos%20humanos,un%20control%20sobre%20el%20personal.](https://empresas.infoempleo.com/hrtrends/quien-director-rrhh-perfil#:~:text=El%20director%20de%20recursos%20humanos,un%20control%20sobre%20el%20personal.)

<http://www.pymerang.com/marketing-y-redes/marketing/carreras-en-marketing/830->

[las-funciones-de-un-director-de-marketing](http://www.pymerang.com/marketing-y-redes/marketing/carreras-en-marketing/830-las-funciones-de-un-director-de-marketing)

[https://www.educaweb.com/profesion/director-tecnologias-informacion-comunicacion-](https://www.educaweb.com/profesion/director-tecnologias-informacion-comunicacion-723/#:~:text=Los%20directores%20de%20tecnolog%C3%ADas%20de,para%20mejorar%20los%20sistemas%20inform%C3%A1ticos)

[723/#:~:text=Los%20directores%20de%20tecnolog%C3%ADas%20de,para%20mejorar%20los%20sistemas%20inform%C3%A1ticos](https://www.educaweb.com/profesion/director-tecnologias-informacion-comunicacion-723/#:~:text=Los%20directores%20de%20tecnolog%C3%ADas%20de,para%20mejorar%20los%20sistemas%20inform%C3%A1ticos)

<https://www.reviso.com/es/que-es-un-balance-de-situacion/>