



SSS – Soluciones de Software en Salud

Luisa Fernanda Muñoz Daza

Laura Camila Muñoz Daza

Jessica Paola Celis Guerra

Noviembre 2020

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Opción de grado III Creación de Empresa



Tabla de Contenidos

Tabla de Contenidos	2
Compromiso de Autor	3
Descripción de la idea de Negocio	4
Presentación de la Empresa	6
Portafolio	7
Servicios	7
Direccionamiento Estratégico.	9
Cadena de valor.	11
Estructura organizacional y funcional	12
Organigrama.	12
Manual de funciones	13
Estudio Legal.	16
Estudio Financiero	19
Plan de inversión	19
Plan de financiación	20
Costos de Producción	21
Gastos	23
Ingresos	25
Análisis de punto de equilibrio	27
Estados de resueltos	27
Balance general	28
Flujo de caja	29
Indicadores de evaluación	29
Lecciones aprendidas y recomendaciones	31
Referencias.	31



Compromiso de Autor

Nosotras Luisa Fernanda Muñoz Daza, Laura Camila Muñoz Daza y Jessica Paola Celis Guerra, con cédulas: 1233903461 de Bogotá, 1233903463 de Bogotá y 1015440334 de Bogotá, alumnas del programa académico Ingeniería de Sistemas declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directos 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



Descripción de la idea de negocio

Nuestra idea de negocio es brindar un software de salud en especial para los clientes potenciales que serían las IPS y EPS, un sistema de fácil uso, amigable con el cliente y que brinde todas las necesidades del mismo y que con el tiempo vayan surgiendo, un sistema donde puedan gestionar sus cuentas (Facturas) en cada fase de ella, como primero es permitirles generar el cargue de las mismas al sistema por medio de un radicado (Sticker de la tapa de la factura), poder ingresar la información necesaria al sistema como número de factura, valor bruto, copagos, moderados, valor neto, tipo del servicio, entre otros, poder liquidar dar la cuenta y así saber si es una glosa o una devolución y así mismo hacer su respectivo seguimiento hasta que la cuenta se exporte, a lo que se considera el final de la cuenta, el sistema también ofrecerá un amplio acoplamiento y compatibilidad de las bases de datos de los clientes potenciales, empresas externas de los mismos y el software, esto para garantizar un seguimiento y gestión completo de las mismas.

¿Cuál es el producto o servicio?	Brindar un software de salud, para liquidación de cuentas y seguimiento de las mismas hasta su exportación.
¿Quién es el cliente potencial?	IPS y EPS
¿Cuál es la necesidad?	Un sistema que brinde la posibilidad de gestionar todo el flujo de las cuentas y que también ofrezca la compatibilidad de las bases de datos tanto de los clientes potenciales como también de sus externos.



<p>¿Cómo?</p>	<p>Creando un software de gestión de cuentas hasta su exportación, de igual forma que este permita una conexión de bases de datos para mejor información y gestión</p>
<p>¿Por qué lo preferirían?</p>	<p>El software brinda un servicio completo no solo en el proceso de la cuenta si no también el poder contar con la información de sus aliados en el sistema.</p>
<p>¿Cuál es el factor de innovación?</p>	<p>Contar con la información de sus aliados en el sistema, ya que si bien se sabe que hay sistemas que ofrecen poder gestionar la cuenta, pero no tienen la opción de mostrar la información de sus aliados, de esta manera se ayuda a mejorar la gestión y usabilidad del sistema.</p>

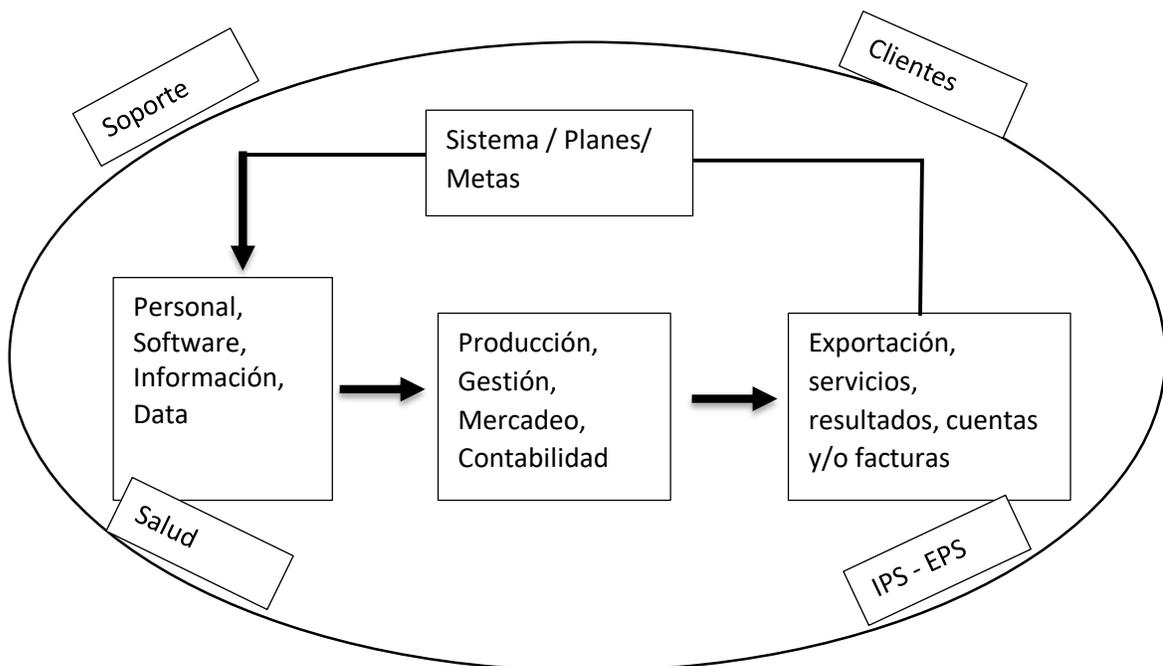


Presentación de la empresa

Somos **SSS – Soluciones de Software en Salud** un software de salud que permite cargar, gestionar y exportar las cuentas (Facturas), con una conexión optima y compatible con los clientes externos de los clientes potenciales para su mayor y mejor gestión.



Actuando en el grupo de actividades económicas cuaternarias, ya que hablamos de un software, un desarrollo para el sistema de salud para la liquidación de sus cuentas.





Portafolio

Somos **SSS – Soluciones de Software en Salud** un software de salud que permite cargar, gestionar y exportar las cuentas (Facturas), con una conexión optima y compatible con los clientes externos de los clientes potenciales para su mayor y mejor gestión.



Servicios:

1. Generar Radicados: Llega el prestador, clínica etc. Con x números de facturas, el auxiliar de radicados cuenta la cantidad de esas x facturas y solicita al sistema generar x radicados asociados al nit.
2. Ingresas información: Se ingresa la información de la tapa de la factura, la que tiene el sticker, se toman los numero factura (prefijo y numero o solo numero), valor factura bruto, copagos, moderados, valor neto, tipo del servicio, entre otros.
3. Liquidación de la cuenta o factura: Se ingresa el detalle de los servicios, se ingresa código del servicio descripción, valor unitario, cantidad y valor total, entre otros.
4. Liquidación de los servicios detallados: Permite hacer una auditoria administrativa contra manuales tarifarios que hoy en día existen 3 o 4, iss 2000, iss 2001, iss 2004 y soat, se podrán



generar devoluciones totales de las facturas y/o glosas a los servicios prestados, como resultado final se pueden obtener 3 estados:

1. Orden de pago: se aprueba para pago 100% de la cuenta.
 2. Orden glosa: se hace un pago parcial y retiene un valor por la glosa realizada.
 3. Devolución: se devuelve la totalidad de la cuenta.
5. Recepción: Respuesta glosas y devoluciones de prestadores.

Precios

Para la renta del software se calculará de acuerdo a la cantidad de facturas a ingresar al sistema, una renta por factura, abierta a negociación.

Renta por factura: 5.000

Contactos

Llamadas: 3127116746

Asesoría WhatsApp: 3127116746

Redes Sociales Facebook e Instagram: **@SSoftwareSalud**



Direccionamiento Estratégico

Objetivos estratégicos

- Software de calidad superior a los de nuestros competidores.
- Aumentar la satisfacción de nuestros clientes.
- Brindar software más completo que permita disminuir costos a nuestros clientes.
- Disminución y automatización en tiempos de respuesta.
- Interfaz mas intuitiva que permita llevar de manera clara el estado de las facturas de cada IPS.

Futuro preferido

En el año 2025 ser una empresa líder en soluciones de software para IPS, buscando siempre ofrecer valor agregado., logrando así la satisfacción total de nuestros clientes.

Misión

Soluciones de Software en Salud SSS es una compañía que brinda soluciones de software a niveles competitivos con calidad que permita a nuestros clientes cubrir sus necesidades, facilitando la gestión de las cuentas o facturas de las mismas o sus clientes externos. Esto con el fin de permitirles reducción de costos y automatización de procesos, permitiéndoles ser mas competitivas en el mercado.



Valores

Soluciones de Software en Salud (SSS) es una empresa con valores como el respeto, la puntualidad, la honestidad, imparcialidad, lealtad, confianza, responsabilidad, justicia, cooperación, compromiso, entre otros. Todo esto con el fin de dar lo mejor de nosotros a nuestros clientes.

Cadena de Valor



Infraestructura de la empresa: Administración, finanzas, recursos humanos, contabilidad, área comercial, desarrollo de software de desarrollo.

Gestión de recursos humanos: Contratación de personal, compensaciones, capacitaciones, mejora de tecnología, ambiente de trabajo saludable, clima laboral.

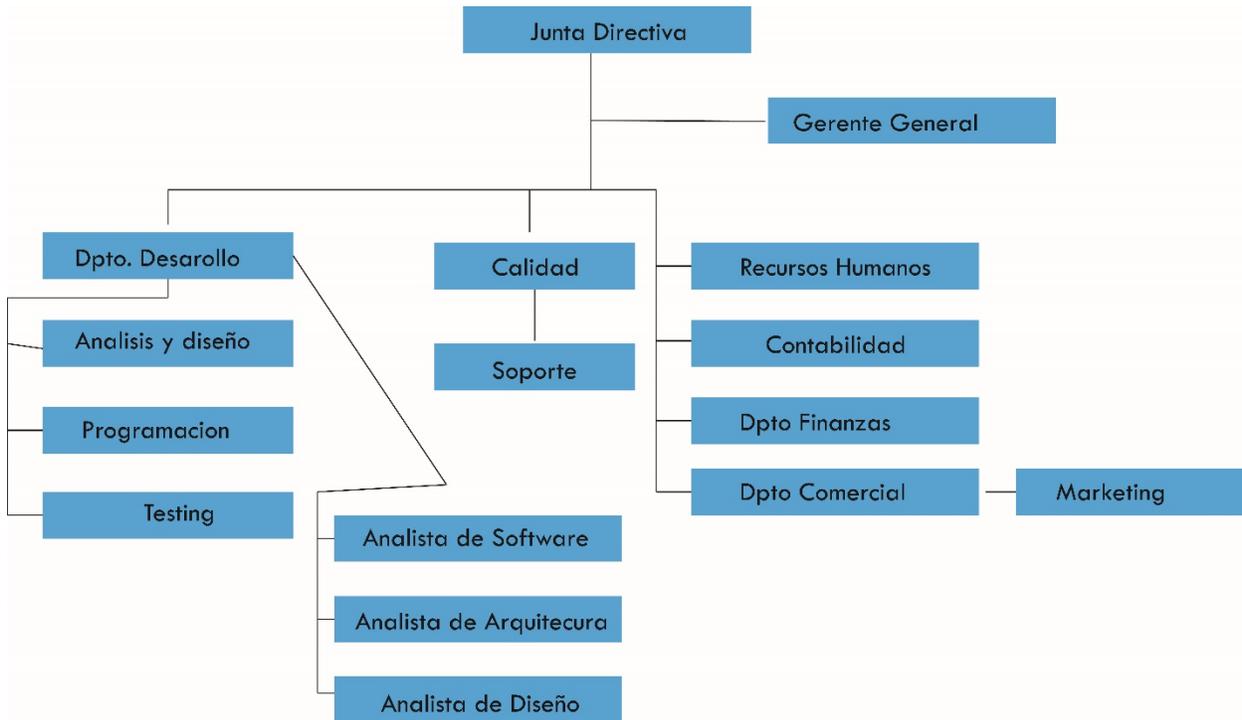
Desarrollo de tecnología: Actualización constante de hardware y software necesario el desarrollo, capacitación constante de personal, actualizaciones.

Compras: Adquisición de equipos que permitan obtener software de desarrollo.

Servicio:
Soporte del software instalado.

Estructura organizacional y funcional

Organigrama



Manual de Funciones del Negocio.

Perfil del cargo	
I. Antecedentes generales	
Nombre del Cargo	Programador y/o desarrollador en sistemas
Area	Desarrollo
II. Requisitos formales	
Estudios Requeridos	Profesional en Ingeniería de sistemas o carreras afines.
Experiencia	1 ½ a 2 años
Puesto Previo	En áreas relacionadas
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none"> ● Experiencia profesional o académica en Desarrollo .Net, JavaScript, C+, java, php y Base de datos de cualquier fabricante. ● Conocimiento en Técnicas de Calidad del Software. ● Nivel de inglés A2. ● Hacer pruebas unitarias de las soluciones desarrolladas.
III. Objetivos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> - Implementar diseños en el software que se ajusten a las necesidades de la organización - Intervenir en fases importantes del ciclo de vida del software. 	
IV. Principales funciones	
<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar Soluciones de software de acuerdo con la arquitectura, diseño y estándares establecidos por la organización. - Hacer pruebas unitarias de las soluciones desarrolladas: Crear y Ejecutar Pruebas de Unidad. 	



--

Perfil del cargo	
I. Antecedentes generales	
Nombre del Cargo	Coordinador de Software y Hardware
Area	Desarrollo
II. Requisitos formales	
Estudios Requeridos	Profesional en Ingeniería de sistemas o carreras afines.
Experiencia	Más de 3 años
Puesto Previo	Coordinador en áreas relacionadas
Conocimientos	<ul style="list-style-type: none">● Hacer pruebas unitarias de las soluciones desarrolladas.● Liderando equipos de soporte técnico (software, hardware).● Análisis y elaboración de reportes● Manejo de proveedores, seguimiento de procesos y cumplimiento a indicadores● Análisis de funcionamiento de sistemas
III. Objetivos del cargo	

- Será el responsable diseñar la estrategia del servicio, generar planes de mejora continua manteniendo al mínimo un nivel de fallas, garantizar un adecuado nivel de servicio en la atención de clientes

IV. Principales funciones

- Liderar equipos de soporte.
- Planificar y llevar a cabo soluciones de software de acuerdo con la arquitectura, diseño y estándares establecidos por la organización.
- Comunicación con el cliente y/o gente de la operación para aspectos de mejoras del sistema.
- Seguimiento de respuestas a la mesa de ayuda.
- Gestión de incidentes y requerimientos en mesas de ayuda (tickets)
- Manejo de proveedores, seguimiento de procesos y cumplimiento a indicadores

Perfil del cargo	
I. Antecedentes generales	
Nombre del Cargo	Auxiliar de soporte
Area	Infraestructura y soporte
II. Requisitos formales	
Estudios Requeridos	Técnico, Tecnólogo o Profesional en Ingeniería de sistemas o carreras afines.
Experiencia	Mínimo 6 meses
Puesto Previo	Áreas relacionadas



Conocimientos	<ul style="list-style-type: none">● Manejo de base de datos (Consultas, deletes, updates, entre otros)● Saber hacer Back up● Conocimientos del lenguaje SQL● Bases de datos relacionales● Atención al cliente● Mantenimiento de equipos
III. Objetivos del cargo	
- Atender de manera oportuna los requerimientos de soporte del cliente externo por la mesa de ayuda.	
IV. Principales funciones	
- Soporte al cliente externo por base de datos. - Automatización de procesos mediante consultas de sql. - Mantenimientos de los equipos de la empresa. - Instalación de aplicativos de la empresa	

Estudio Legal

Persona Jurídica.



Sociedad Anónima (S.A): En la sociedad anónima actúa la persona jurídica confirmada, está conformada por un capital único aportado por accionistas, si bien formar una empresa de entrada nos es algo fácil y más si hablamos del capital, la sociedad anónima es la que más se ajusta a nuestro proyecto, debido que, para ejercer el proyecto no solo se necesita de un dominio para la creación del software, se necesita comprar un almacenamiento para las bases de datos, pagar nominas de los desarrolladores en primera instancia, entre otras cosas y el proyecto al principio no podría sustentar dicho valor, porque lo que se requiere de accionistas para poder lograr el objetivo y quienes respondan por el monto de su aporte. Ya que si bien al principio será algo pequeño, se espera a futuro tener varias IPS y EPS trabajando con el software, entre más clientes más desarrollos, más mejoras, más soporte, entre otros.

Siendo el negocio una sociedad anónima (**S.A.**) las siguientes obligaciones son las que se deben cumplir para tener un adecuado manejo de la compañía:

- Todo acuerdo debe constar en el **libro general de accionistas**.
- Cada año deberá celebrarse una **junta obligatoria anual** dentro de los tres primeros meses. En esta, los accionistas deberán pronunciarse sobre: la gestión social y resultados económicos del ejercicio anterior de la compañía.
- Los socios están obligados a otorgar el monto de su aportación en el plazo convenido. En caso de falta, la sociedad podrá reclamarla judicialmente, o incluso venderla.
- Llevar al corriente los libros de la sociedad que prescribe la ley y el exacto cumplimiento de las resoluciones de las asambleas.



- Están obligados a desempeñar personalmente sus cargos y a rendir cuentas de su administración en los términos de la ley y los estatutos
- Existe el deber de lealtad de todos los socios a favor de la sociedad, que es consecuencia del concepto mismo de sociedad de unir y combinar recursos y esfuerzos para la realización de un fin común.

Las sociedades mercantiles pagan el impuesto sobre sociedades como un porcentaje de sus rentas, es decir, el resultado contable de la sociedad (ingresos menos gastos), la empresa deberá seguir abonando el resto de impuestos y cargas sociales, como el IRPF de sus empleados, el IVA y las cotizaciones sociales. La principal carga impositiva directa que afronta la sociedad, siendo el tipo impositivo general del **25%**, con una excepción: las nuevas sociedades tributarán con un tipo de 15% en el primer periodo impositivo, también los impuestos de renta y complementarios sin perjuicio de que los respectivos accionistas, socios o suscriptores, paguen el impuesto que les corresponda sobre sus acciones. El impuesto sobre sociedades se abona en diferentes momentos a lo largo del año.

Los principales documentos con los que se debe contar son:

- El **libro general de accionistas**: Incluye la modificación de estatutos, nombramientos y destitución de directores, aumento o reducción del capital.
- El **libro de sesión de directorio**: Menciona todos los acuerdos tomados por el directorio de la empresa.



- **El libro de matrícula de acciones:** Contiene todas las transferencias, emisiones y cambios de valor nominal de las acciones.

Obligaciones:

La obligación principal es aportar la porción del capital a que se hubiere obligado, modo y plazos a que se comprometió, pues, en caso contrario la sociedad podrá proceder ejecutivamente contra sus bienes o rescindir el contrato en cuanto al socio remiso, reteniendo las cantidades que le correspondan en la masa social.

Beneficios:

- **Sociedad capitalista por excelencia:** No es relevante la persona del socio, sino su aportación, lo más importante es la aportación que este haga a la sociedad (dinero, bienes, o en derechos susceptibles de ser valorados en dinero).
- **Capital dividido en acciones:** El capital se divide en acciones, las cuales pueden estar representadas mediante títulos o anotaciones en cuentas, que, se consideran de fácil transmisión.
- **Responsabilidad limitada de los socios:** Los socios solo responderán por el límite de su aportación o de lo que en un momento se obligaron a aportar. Por tanto no responderán, con su patrimonio individual.
- Responsabilidad frente a acreedores limitada al capital social y bienes a nombre de la empresa.
- Libre transmisión de las acciones.

- Facilita la incorporación de un amplio número de socios inversores.
- Para ejercer como administrador de la sociedad no es necesario ser accionista.
- Una Sociedad Anónima puede ser de un solo socio, no se necesita a nadie más.

Estudio financiero

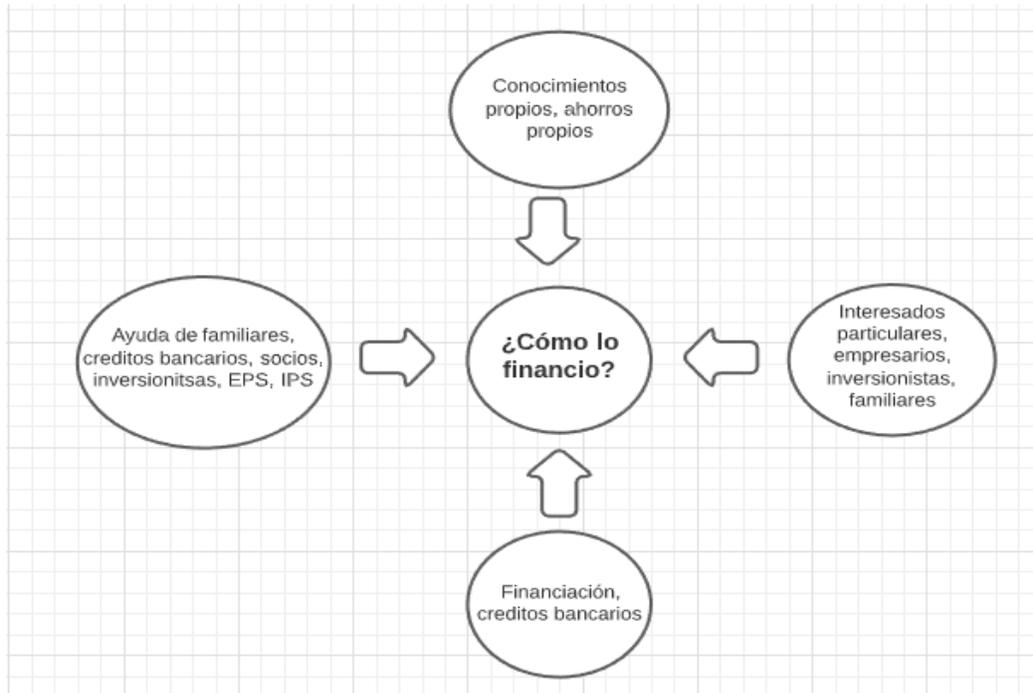
Plan de inversión

Plan de Inversión Producto Y					
Activos	Monto	Canti dad	Total	Fondos Propios	Financia miento
Activos Fijos					
Computadores /Portátil	\$ 1.800.000	10	\$ 7.200.000	\$ 2.000.000	\$ 5.200.000
Oficina	\$ 1.100.000	1	\$ 1.100.000	\$ 500.000	\$ 600.000
Escritorios	\$ 200.000	10	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 0
Pantallas	\$ 200.000	10	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 0
Sillas	\$ 120.000	10	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 0
Mouse / Teclados	\$ 70.000	10	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 0
Energía	\$ 350.000		\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 0
Agua	\$ 200.000		\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 0
Cables HDMI o VGA	\$ 20.000	10	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 0



Almacenamiento de base de datos	\$4.000.000		\$4.000.000		\$4.000.000
Activos Nominales					
Salario Desarrollador	\$ 1.500.000	3	\$ 4.500.000	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
Salario Auxiliar de Soporte	\$ 1.200.000	3	\$ 3.600.000	\$ 1.000.000	\$ 2.600.000
Salario Recursos Humanos	\$ 1.200.000	1	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000	\$ 200.000
Salario Contador	\$ 1.200.000	1	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000	\$ 200.000
Salario Coordinador	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Salario Gerente	\$ 2.600.000	1	\$ 2.600.000	\$ 1.000.000	\$ 1.600.000
Gastos legales	\$ 3.500.000		\$ 3.500.000	\$ 1.000.000	\$ 2.500.000
Total	\$17.660.000		\$ 33.890.000	\$12.990.000	\$ 20.900.000

Plan de Financiación



Costos de Producción

Materiales

- Computadores
- Escritorios
- Pantallas, mouse y teclados
- Sillas
- Cableado
- Almacenamiento en la nube para la base de datos

Mano de obra



1. Programadores (3 Programadores) 1.400.000 de salario por cada uno más 100.000 de auxilio de transporte / internet, con todas las prestaciones de ley para un total de 1.500.000, con las funciones de implementación del software, mejoras al sistemas, solución de errores – problemas.
2. Auxiliar de Soporte (3 Auxiliares) 1.100.000 de salario por cada uno más 100.000 de auxilio de transporte / internet, con todas las prestaciones de ley para un total de 1.200.000, prestaran servicios de soporte las Eps e Ips por medio de la base de datos, envío de reportes, cambios de datos en el sistema, mantenimiento a los equipos de la empres, entre otros.
3. Recursos humanos, 1.100.000 de salario por cada uno más 100.000 de auxilio de transporte / internet, con todas las prestaciones de ley para un total de 1.200.000, será el encargado de las contrataciones de la empresa, junto con el contador trataran los contratos con las Eps e Ips
4. Contador 1.100.000 de salario por cada uno más 100.000 de auxilio de transporte / internet, con todas las prestaciones de ley para un total de 1.200.000, manejera toda la parte contable de la empresa y los contratos con las Eps e Ips.
5. Coordinador 2.000.000 de salario, con todas las prestaciones de ley, estará a cargo del equipo de soporte y desarrollo, se encargara de que todas las implementaciones del sistemas estén al día y funcionando, que los errores estén solucionados, que los auxiliares respondan a tiempo y con solución los tickets, también se encargara de comunicarse con los clientes de la mano del gerente para temas de cambios, peticiones, entre otras.



6. Gerente 2.600.000 de salario, con todas las prestaciones de ley, será el encargado de toda la empresa, que todo funcione y se entregue a tiempo.

Costos de producción

1. Mantenimiento de equipos (Semestral)	\$250.000
2. Luz	\$350.000
3. Agua	\$200.000
4. Internet	\$200.000

Costo total de producción = 1.000.000 Un millón de pesos

Gastos

Arriendos	\$1.100.000
Salarios	\$ 9.700.000
Papelería	\$ 150.000
Suministros (Agua, luz, gas)	\$ 600.000
Servicio internet	\$ 200.000
TOTAL GASTOS FIJOS	\$ 11.750.000

Ingresos



Nuestros ingresos mayormente se darán por medio de cuota por uso que pagarían las IPS, esto depende de la cantidad de facturas solicitada por la IPS.

	AÑO				
	1	2	3	4	5
FACTURAS	5,000	7,000	8,000	12,000	15,000
VENTAS NETAS TOTALES	\$25,000,000	\$35,000,000	\$40,000,000	\$60,000,000	\$75,000,000
COSTE DE VENTAS					
Costos de producción	\$12,000,000	\$13,200,000	\$15,600,000	\$19,200,000	\$22,800,000
Beneficio Bruto	\$13,000,000	\$21,800,000	\$24,400,000	\$40,800,000	\$52,200,000
Margen de Beneficio Bruto	0.52	0.622857143	0.61	0.68	0.696
GASTOS	\$10,500,000	\$11,050,000	\$11,420,000	\$11,550,000	\$11,900,000
Gastos Controlables	\$10,000,000	\$10,500,000	\$10,800,000	\$10,900,000	\$11,200,000
Gastos Fijos	\$500,000	\$550,000	\$620,000	\$650,000	\$700,000

Beneficios y perdidas Netos (Antes de impuestos)	\$2,500,00 0	\$10,750,0 00	\$12,980,0 00	\$29,250,0 00	\$40,300,0 00
Impuestos	\$4,750,00 0	\$6,650,00 0	\$7,600,00 0	\$11,400,0 00	\$14,250,0 00
Beneficios y perdidas Netos (Después de impuestos)	- \$2,250,00 0	\$4,100,00 0	\$5,380,00 0	\$17,850,0 00	\$26,050,0 00

Análisis de punto de equilibrio

Costos fijos: contiene el alquiler de la oficina, seguros de los empleados, salarios de los trabajadores.

- Alquiler: \$ 1.100.000
- Seguros: \$ 1.750.000
- Salarios: \$ 15.100.000

Total: \$ 22.000.000

Costos variables: contiene servicios de agua, luz, internet y los gastos legales.

- Servicios: \$ 1.000.000
- Gastos legales: \$ 4.500.000
- Internet \$ 250.000

Total: \$ 5.750.000



Margen de contribución: debido a que no es una venta, si no que se cobra por factura, se estima un promedio mensual de facturas de 7.000, teniendo en cuenta eso se estimaría un ingreso mensual de 100.000.000, que en conciliación con las ips el ingreso mínimo que se exigiría sería 35.000.000.

$$MC = 35.000.000 - 5.750.000 = 29.250.000$$

Punto de equilibrio: sabiendo que cada factura se cobra a 5.000 y que los valores mínimos fijos y variables es de 20.000 se requiere un mínimo de 5.500 facturas ingresadas, esperando que se obtenga el total del valor, por lo que para obtener ese \$ 27.500.000, se requiere mínimo de un ingreso de 6.000 a 6.500 facturas.

Estados de resultados

El siguiente estado de resultados se plantea sobre cada mes, teniendo en cuenta que al día ingresen como mínimo 300 facturas al sistema y que cada factura ingresada tendrá un costo de ingreso de 5.000 pesos

Ventas Netas	45.000.000
Costo de ventas	333.333
UTILIDAD BRUTA	44.666.667
Gastos administrativos	18.366.667
Pagos de cuentas	1.983.333
Gastos de ventas	650.000
Depreciación	100.000
UTILIDAD OPERATIVA	23.133.334
Gastos Financieros	2.000.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	21.133.334



Impuestos	3.300.000
UTILIDAD NETA	17.833.334

Balance general

ACTIVO

Activo Circulante

Caja	\$500,000
Bancos	\$3,200,000
Inversiones a corto plazo	\$10,200,000
Cuentas por cobrar	\$22,500,000
Inventario	\$20,000,000
Total Activo Circulante	\$56,400,000

Activo Fijo

Equipos de Computo	\$2,000,000
Elementos computo	\$400,000
Escritorios	\$800,000
Pantallas	\$800,000
Sillas	\$480,000
Base de datos	\$4,000,000
Total Activo Fijo	\$8,480,000

SUMA DEL ACTIVO

\$64,880,000

PASIVO

Pasivo Circulante

Proveedores	\$2,000,000
Acreeedores	\$30,000,000
Intereses por pagar	\$500,000
Total Pasivo Circulante	\$32,500,000

Pasivo a Largo Plazo

Documentos por pagar a largo plazo	\$77,000
Total Pasivo Circulante	\$77,000

SUMA DEL PASIVO

\$32,577,000

Flujo de caja

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Ingresos					
Cuentas por cobrar	45.000.000	50.000.000	55.000.000	60.000.000	65.000.000
Total Ingresos	45.000.000	50.000.000	55.000.000	60.000.000	65.000.000
Egresos					
Cuentas por pagar	1.983.333	2.000.000	2.020.00	2.040.000	2.060.000
Gastos de Ventas	650.000	670.000	690.000	710.000	730.000
Gastos Administrativos	18.366.667	18.380.000	18.400.000	18.420.000	18.440.000
Pago de Impuestos	3.300.000	3.310.000	3.320.000	3.330.000	3.340.000
Total Egresos	24.300.000	24.360.000	24.430.000	24.500.000	24.570.000
Saldo de flujo de caja (Flujo Neto)	20.700.000	25.640.000	30.570.000	30.500.000	40.430.000

Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
70.000.000	75.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
70.000.000	75.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
2.080.000	2.100.000	2.120.000	2.140.000	2.160.000	2.180.000	2.200.000
750.000	770.000	790.000	810.000	830.000	850.000	870.000
18.460.000	18.480.000	18.500.000	18.520.000	18.540.000	18.560.000	18.580.000
3.350.000	3.360.000	3.370.000	3.380.000	3.390.000	3.400.000	3.410.000
24.640.000	24.710.000	24.780.000	24.850.000	24.920.000	24.990.000	25.060.000
45.360.000	50.290.000	55.220.000	55.150.000	55.080.000	55.010.000	54.940.000

Indicadores de evaluación

Tasa interna de retorno:

- Desembolso inicial: 40.000.000

costo X factura 5000	meses					
	1	2	3	4	5	6
facturas	7000	7500	8000	8500	9000	9500
Total recibido	\$ 35.000.000	\$ 37.500.000	\$ 40.000.000	\$ 42.500.000	\$ 45.000.000	\$ 47.500.000
gatos mensuales	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000
restante	\$ 7.250.000	\$ 9.750.000	\$ 12.250.000	\$ 14.750.000	\$ 17.250.000	\$ 19.750.000
costo X factura 5000	meses					
	7	8	9	10	11	12
facturas	10000	10500	11000	11500	12000	12500
Total recibido	\$ 50.000.000	\$ 52.500.000	\$ 55.000.000	\$ 57.500.000	\$ 60.000.000	\$ 62.500.000
gatos mensuales	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000
restante	\$ 22.250.000	\$ 24.750.000	\$ 27.250.000	\$ 29.750.000	\$ 32.250.000	\$ 34.750.000
ganancia 1 año	\$ 252.000.000		inversion inicial	\$ 40.000.000		
ganancia 2 año	\$ 252.000.000					

Valor presente neto:

- Formulación:

costo X factura 5000	valor presente neto mensual					
	1	2	3	4	5	6
facturas	7000	7500	8000	8500	9000	9500
Total recibido	\$ 35.000.000	\$ 37.500.000	\$ 40.000.000	\$ 42.500.000	\$ 45.000.000	\$ 47.500.000
gatos mensuales	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000
Neto - VPN	\$ 7.250.000	\$ 9.750.000	\$ 12.250.000	\$ 14.750.000	\$ 17.250.000	\$ 19.750.000
costo X factura 5000	valor presente neto mensual					
	7	8	9	10	11	12
facturas	10000	10500	11000	11500	12000	12500
Total recibido	\$ 50.000.000	\$ 52.500.000	\$ 55.000.000	\$ 57.500.000	\$ 60.000.000	\$ 62.500.000
gatos mensuales	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000	\$ 27.750.000
Neto - VPN	\$ 22.250.000	\$ 24.750.000	\$ 27.250.000	\$ 29.750.000	\$ 32.250.000	\$ 34.750.000

- interpretación: debido a que en cada mes el valor presente neto es mayor a 0 quiere decir que este proyecto, así como se estipula es viable

Relación beneficio costo:

$$B/C = (504.000.000 / (1 + 0.12)^2) / (363.000.000 / (1 + 0.20)^2)$$

$$B/C = 1.5938$$

Análisis de rentabilidad: la relación costo-beneficio de la empresa es de 1.59. Como es mayor que 1 podemos afirmar que la empresa seguirá siendo rentable en los próximos 2 años

Lecciones aprendidas y recomendaciones

- Estudiar otros proyectos para obtener retroalimentación experiencia y lecciones aprendidas de dichos proyectos
- Si se cuenta con presupuesto, realizar varios tipos de promociones y brindar regalos con nuestra marca.
- Innovar en técnicas de captación de nuevos clientes.
- Ofrecer siempre valor agregado frente a nuestros competidores.
- Obtener constante retroalimentación por parte de nuestros clientes y así ofrecer un servicio más acorde a las necesidades de estos.
- Promover alianzas estratégicas para complementar nuestro producto.

WebGrafia

https://www.ecured.cu/Sociedad_An%C3%B3nima#Obligaciones

<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3259/11.pdf>

<https://definicionlegal.blogspot.com/2013/02/obligaciones-de-los-accionistas-sa.html>

<https://definicionlegal.blogspot.com/2013/02/vigilancia-de-la-sociedad-anonima.html>

<https://www.pqs.pe/tu-negocio/obligaciones-de-toda-sociedad-anonima>

<https://pyme.emol.com/2411/pymes-y-emprendedores-que-figura-legal-debo-escoger-para-mi-negocio/>

<https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/pymes-que-figura-legal-escoger-para-formalizar-tu-proyecto>



<https://www.sage.com/es-es/blog/tipos-de-sociedades-y-de-impuestos-cual-te-conviene-mas-ebook/>

<https://m.europapress.es/estar-donde-estes/noticia-impuesto-sociedades-cuando-toca-presentarlo-20190702173125.html>

<https://estatuto.co/?e=1334>

<https://www.portaldelcomerciante.com/es/articulo/fiscalidad-sociedad-anonima-sa#:~:text=4.%2D%20Reducciones-,1.,jur%C3%ADdicas%20no%20sujetas%20a%20IRPF.>

<https://www.iberfinancia.es/ventajas-sociedad-anonima-limitada-cooperativa/>

<https://asesorias.com/empresas/sociedades/anonima/caracteristicas-ventajas/>



