SISTEMA DE GESTIÓN DE CONTROL DE INVENTARIOS (S.G.I)

INTEGRANTES:

GIOVANNY ANDRES BELLO CARVAJAL

1233507418

JEISSON NICOLAS CRUZ MORENO

1016097912

SISTEMA DE GESTIÓN DE CONTROL DE INVENTARIOS

ASESOR DEL PROYECTO

MIGUEL ANDRES GUTIERREZ TOQUICA

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL (CUN) DE EDUCACION SUPERIOR

FACULTAD: CREACION DE EMPRESAS 3

Bogotá D.C.

2020

Nota de Aceptación

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Firma Presidente del Jurado

_____

Firma Jurado

_____

Firma Jurado

Bogotá septiembre 2020

AGRADECIMIENTOS

A nuestros familiares quienes han sido gran ejemplo y fuente de apoyo e inspiración para realizar este proyecto.

A la Corporación Unificada Nacional (CUN) de Educación Superior, y con ella a sus docentes quienes se convirtieron en soporte, y que con su experiencia motivaron e incentivaron esta iniciativa y que han sido guía en cada uno de los pasos para el correcto desarrollo de este proyecto.

A los compañeros de trabajo, quienes con sus habilidades y capacidades colaboraron de manera amplia y equitativa, actuando con responsabilidad y paciencia para la entrega de cada momento y por último el proyecto final.

Contenido

AGRADECIMIENTOS 3

COMPROMISOS DE AUTOR 7

1.DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO 8

2. PRESENTACION DE LA EMPRESA 11

2.1 NOMBRE DE LA EMPRESA Y LOGO 11

2.1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA 11

2.1.2 LOGO 12

2.2 ACTIVIDAD ECONOMICA 12

2.3 DESCRIPCION DEL SISTEMA EMPRESARIAL 12

3.PORTAFOLIO 13

3.1 DESCRIPCION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS 13

3.1.1 LISTADO DE SERVICIOS 13

3.1.2 LISTADO DE PRODUCTOS QUE OFRECEMOS 13

3.1.3 LISTA DE PRODUCTOS NO DISPONIBLES 13

3.1.4 LISTA DE LO QUE SE QUIERE OFRECER EN EL FUTURO 14

3.2 QUIENES SOMOS 14

3.3 FOTO Y CONTACTO 14

4.DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO 14

4.1 OBJETIVO GENERAL 14

4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS 15

4.3 FUTURO PREFERIDO 15

4.4 MISION 15

4.5 VALORES 15

4.6 INDICADORES DE DESEMPEÑO 16

4.7 CADENA DE VALOR 16

4.7.1 ACTIVIDADES INTERNAS 16

4.7.2 ACTIVIDADES DE APOYO 17

5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL 18

5.1 ORGANIGRAMA 18

5.2 MANUAL DE FUNCIONES 19

6. ESTUDIO LEGAL 24

6.1 TIPO DE CONSTITUCION LEGAL DEL PROYECTO 24

6.2 IMPUESTO Y OBLIGACIONES 24

6.2.1 IMPUESTOS 24

6.2.2 OBLIGACIONES 24

6.3 BENEFICIOS 25

6.3 TRAMITES REQUERIDOS 25

7. ESTUDIO DE FINANCIAMIENTO 26

7.1 PLAN DE INVERSION 26

7.2 PLAN DE FINANCIACION 27

7.3 COSTOS 28

7.4 GASTOS 30

7.5 INGRESOS 32

7.6 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO 36

Costos fijos: 36

Precio Unitario 37

Costo Variable Unitario 38

Punto de Equilibrio 38

7.7 ESTADO DE RESULTADOS 39

7.8 BALANCE GENERAL 40

7.9 FLUJO DE CAJA 41

7.10 INDICADORES DE EVALUACION 42

8. LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES 43

9. WEBGRAFIAS 44

COMPROMISOS DE AUTOR

Nosotros Jeisson Nicolas Cruz Moreno, Giovanny Andres Bello Carvajal, identificados con C.C N° 1016097912, 1233507418 estudiantes del programa 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, 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.

X _____

Giovanny Andres Bello Carvajal

X _____

Jeisson Nicolas Cruz Moreno

1.DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Tabla 1.

Descripción de la idea de negocio.

¿Cuál es el producto o servicio?	Nuestro producto es Software corporativo a la medida de cada empresa que sea cliente nuestra, Enfocándonos principalmente en la planeación, desarrollo e implementación de Sistemas de Gestión de la Información (SGI), el cual permitirá a nuestros clientes tener una ayuda tecnológica a la hora de gestionar información de sus compañías y así colaborar en la mejora frente a la toma de decisiones, adicional a ello contamos con servicios de soporte de nuestros productos, en el que vamos a desarrollar un robot que cuenta con inteligencia artificial para resolución de inconvenientes de primer grado, resolución de preguntas frecuentes entre otros, el cual estará disponible la 24 horas del día.
¿Quién es el cliente potencial?	Nuestros clientes potenciales son las medianas y pequeñas empresas, las cuales

	deseen suplir necesidad de integración de proyectos tecnológicos y/o software de sistemas de gestión a sus compañías, con la finalidad de obtener ayudas de estas herramientas tecnológicas para tener un control más efectivo sobre la información y poder tomar decisiones dentro de su compañía de una manera más acertada y precisa.
¿Cuál es la necesidad?	Las necesidades de medianas y pequeñas empresas al momento de automatizar procesos, además de aportar en la estructura tecnológica de la compañía cliente.
¿Cómo?	Se realizaran estudios directamente con el cliente, para poder desarrollar el software a la medida que se desee, y se le proveerán los servicios de soporte al producto entregado.
¿Por qué lo preferirán?	Seremos preferidos por realizar software de Sistemas de gestión directamente a la medida, teniendo en cuentas la necesidad y

	los requerimientos por parte del cliente, además de ello por tener buenas técnicas de desarrollo, comunicación asertiva, precios accesibles, además de contar con una adecuación del sistema para una prestación optima de servicios de soporte a los aplicativos y múltiples beneficios en busca de la fidelización del cliente.
¿Cuál es el factor de innovación?	El factor innovador es, que el software de gestión de información será implementado con toda la reglamentación requerida, en cumplimiento como los requerimientos del cliente, haciéndolo así un software directamente a la medida con la posibilidad de ampliación en caso de ser requerido, siento implementable en las diversas áreas de la compañía cliente según esta misma lo requiera, también se realizara capacitaciones y auditorias de manera gratuita siendo esto un factor de innovación, ya que generalmente las casas de desarrollo no suelen realizar esta

	actividad, y por ultimo soporte de la del software de sistema de gestión de información, el cual contara con un robot de inteligencia artificial (IA) en el área de soporte y atención al usuario, el cual resolverá inconvenientes de primer nivel, así como preguntas frecuentes, el cual contara con disponibilidad 24/7 reduciendo así los tiempos de respuesta.

2. PRESENTACION DE LA EMPRESA

Somos un grupo de jóvenes emprendedores que han decidido conformar esta empresa denominada como Software Design S.A, con la finalidad de innovar en el mercado con el desarrollo de Software de Sistemas de Gestión de la Información a la medida, y así poder suplir necesidades tecnológicas de medianas y pequeñas empresas y así brindar oportunidades de crecimiento en cuento a herramientas tecnológicas como los son los sistemas de gestión.

2.1 NOMBRE DE LA EMPRESA Y LOGO

2.1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre de nuestra compañía es “Software Design”

2.1.2 LOGO

Nuestro logo es:

2.2 ACTIVIDAD ECONOMICA

La actividad económica de nuestra empresa, estipulada en el formato de actividades económicas de la DIAN, corresponde a la actividad económica 6201 y 6202, las cuales corresponden al desarrollo de sistemas informáticos, y todas las actividades relacionadas como la planificación, el diseño, el análisis, la programación de este y sus respectivas pruebas.

2.3 DESCRIPCION DEL SISTEMA EMPRESARIAL

Nuestro sistema empresarial es un conjunto de subsistemas relacionados entre sí, y a nivel externo con subsistemas del entorno, para identificar los diversos cambios que requiera la compañía, empezando con la toma de decisiones desde el subsistema interno de gerencia, emitiéndolo a los subsistemas de comportamiento, estratégico y operativo, logrando así una interrelación fluida entre dichos subsistemas, con el objetivo de retroalimentar y aplicar cambios que surjan desde el subsistema externo como, cambios económicos, políticos, tecnológicos, ambientales, entre otros.

3.PORTAFOLIO

3.1 DESCRIPCION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Nuestros productos y servicios ofertados son diferentes tipos de software corporativo y hecho a la medida, en los cuales nuestro fuerte se encuentra en el desarrollo de Sistemas de Gestión de la Información, direccionado al control de información confidencial de la empresa como clientes, productos, proveedores, entre otros, con la finalidad de satisfacer necesidades corporativas.

Este tipo de productos y servicios son altamente calificados y cuentan con todas las normativas y certificaciones vigentes para su desarrollo y puesta en producción.

3.1.1 LISTADO DE SERVICIOS

- Soporte de manera remota.
- Soporte telefónico.
- Atención y solución de problemas por mesa de ayuda
- Extensión de licenciamiento.

3.1.2 LISTADO DE PRODUCTOS QUE OFRECEMOS

- Software personalizado.
- Software Base.
- Software a la medida.
- Software Corporativo.

3.1.3 LISTA DE PRODUCTOS NO DISPONIBLES

- Soporte 24/7
- Soporte en sitio
- Atención al usuario personalizada.

3.1.4 LISTA DE LO QUE SE QUIERE OFRECER EN EL FUTURO

- Soporte 24/7
- Soporte en sitio
- Atención al usuario personalizada.
- Licencias por mas prolongación de tiempo
- Aplicaciones y complementos Web.
- Servicios de soporte personalizado.

3.2 QUIENES SOMOS

Somos un grupo de jóvenes emprendedores que han decidido conformar esta empresa denominada como Software Design S.A, con la finalidad de innovar en el mercado con el desarrollo de Software de Sistemas de Gestión de la Información y software a la medida, y así poder suplir necesidades tecnológicas de medianas y pequeñas empresas, al momento de que se requiera diseñar, desarrollar e implementar software de gestión empresarial y así brindar oportunidades de crecimiento en cuanto a herramientas tecnológicas como los son los sistemas de gestión.

3.3 FOTO Y CONTACTO

Página de contacto: www.softwaredesign.com

4.DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

4.1 OBJETIVO GENERAL

Dar a conocer a nuestros clientes y a la comunidad, nuestros productos y servicios como compañía, logrando así una estabilidad en el mercado y un crecimiento como empresa del sector.

4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar encuestas sobre los productos más necesitados.

- Crear el listado de servicios oportunos que ofrecemos como compañía.

- Realizar distintas distribuciones de nuestro portafolio en distintos lugares de la ciudad.

- Crear una página web y una app de una tienda virtual de la compañía que permita la comunicación ágil entre la empresa y sus clientes.

- Publicitar nuestra compañía ante otras empresas en eventos o campañas, en la cual se expongan nuestros productos y servicios.

- Publicitar nuestros productos y servicios en redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, entre otras.

4.3 FUTURO PREFERIDO

En el año 2025 ser una compañía reconocida a nivel nacional por la innovación en la creación, diseño, desarrollo e implementación de Software corporativo, así como Sistemas de Gestión de la Información, adicional a ello también por la excelente calidad de nuestros productos y la prestación de servicios y buen trato a nuestros clientes.

4.4 MISION

A finales del año 2021 ser una compañía reconocida entre los líderes en ventas de herramientas tecnológicas como lo es el software corporativo, y que brinde servicios óptimos y de buena calidad para dar solución a problemas imprevistos o inoportunos.

4.5 VALORES

Dentro de nuestra compañía priman una serie de valores que nos ayudan a tener cercanía directa con el cliente, buscando así la fidelización con el mismo, entre estos valore se encuentran: Compromiso, Respeto, Responsabilidad y Puntualidad, para lograr que el cliente se

sienta satisfecho con nuestra atención, tanto en el trato como en la disponibilidad y al momento de la entrega de su producto, y otros valores tales como Honestidad, Tolerancia, Empatía, Transparencia, Confiabilidad, y Ética para lograr empatía y un alto grado de confianza entre nosotros y el cliente y así lograr una fidelización.

4.6 INDICADORES DE DESEMPEÑO

INDICADORES DE DESEMPEÑO		META
VISION	En el año 2025 ser una compañia reconocida a nivel nacional.	Contar con al menos dos grandes sucursales
OBJETIVO	Ganar renombre de la compañia y asi mismo crecer económicamente.	Buena calidad en la manufactura de nuestros productos, estimándolos a un valor asequible.
ESTRATEGIA	Desarrollar productos de calidad y buena prestación de servicios para generar fidelización en los clientes.	Ser los preferidos en el mercado por una gran cantidad de clientes.
PROCESO	Implementar buenas técnicas de desarrollo para garantizar productos y servicios de calidad.	Realizar encuestas de satisfacción a nuestros clientes, en las cuales expresen su grado de conformidad, sugerencias y/u opiniones.

4.7 CADENA DE VALOR

4.7.1 ACTIVIDADES INTERNAS

- Logística interna: Nos enfocamos en las relaciones que la compañía tiene con los proveedores y entes de apoyo para el desarrollo de los productos.

- Operaciones: Actividad en la cual están destinados equipos de cómputo óptimos para el desarrollo de los sistemas requeridos, el mantenimiento de estos equipos, pruebas de software y otras actividades.

- Logística externa: Se realiza él envió de personal calificado para realizar la entrega e instalación de los softwares que cada cliente solicito.

- Marketing y ventas: Los medios por los cuales se ofrecerán nuestros productos y servicios son eventos o campañas empresariales en las cuales se expresen los beneficios que traen y así también se promocionan atraves de redes sociales.

- Servicio post venta: Nuestros servicios después de la venta del producto incluyen apoyo y servicio al cliente, servicios de reparación y mantenimiento, capacitación, actualizaciones, etc.

4.7.2 ACTIVIDADES DE APOYO

-**Infraestructuras:** Son los sistemas que requerimos como compañía para la gestión general, administrativa, jurídica, financiera, contable, de asuntos públicos, de calidad, etc.

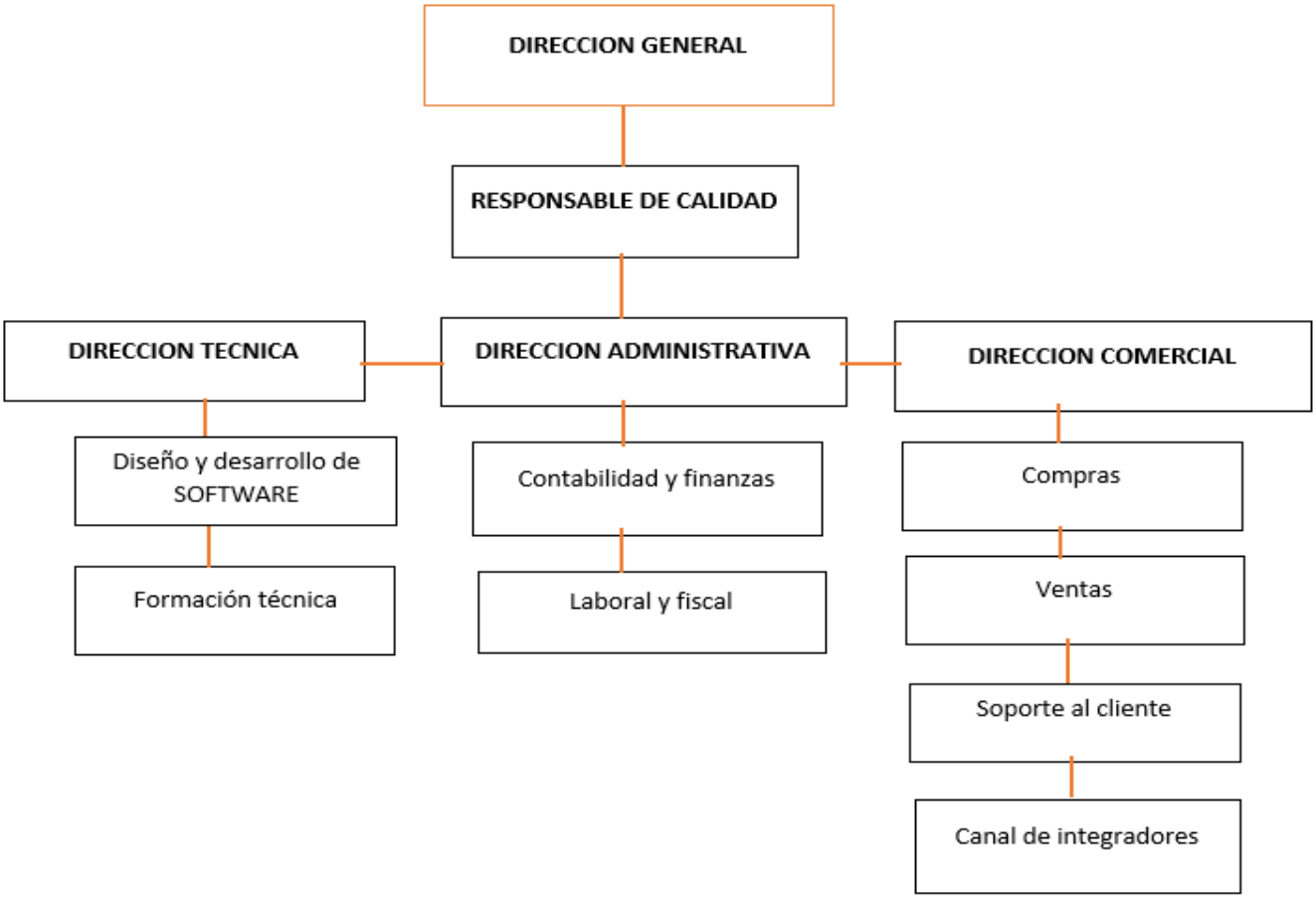
-**Administración de recursos humanos:** Se ejecutarán buenas actividades relacionadas con la contratación, el desarrollo, la retención y la remuneración de empleados y directivos, estableciendo buenas prácticas de recursos humanos para contar con el personal adecuado dentro de la compañía.

-**Desarrollo tecnológico:** Se implementan recursos tecnológicos de óptima calidad que cuenten con altos estándares y sean altamente calificados para el desarrollo de software, así como la automatización de procesos y alojamiento en la nube.

-**Compra:** Adquisición de los equipos de cómputo óptimos para el desarrollo de software, así como la negociación con casas de desarrollo en caso de ser requeridas, así como proveedores de internet, y servicios básicos de la compañía, y el arriendo de la ubicación física de la compañía.

5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

5.1 ORGANIGRAMA



5.2 MANUAL DE FUNCIONES

PERFIL DEL CARGO	
I.ANTECEDENTES GENERALES	
NOMBRE DEL CARGO	Gerente general
AREA	Alta gerencia
II.REQUISITOS FORMALES	
ESTUDIOS REQUERIDOS	Bachiller académico y/o terminación y aprobación de las materias que conforman el pensum académico en administración de empresas.
ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION, CAPACITACION	Especialización en administración de empresas, y aprobación de todas las materias u horas de la especialización.
TRAYECTORIA LABORAL	Haber tenido cargos de gerente general y/o similares.
EXPERIENCIA	Tres (3) años de experiencia laboral relacionada y certificada
OTROS	Opcional
III.OBJETIVOS DEL CARGO	

Realizar las funciones gerenciales de la dirección ejecutiva seccional con el fin de contribuir en el logro de los objetivos establecidos por la empresa.
IV.PRINCIPALES FUNCIONES
- Coordinar, supervisar y evaluar las actividades propias del personal sobre su inmediata responsabilidad. - Coordinar el diseño, organización, ejecución y control de planes, programas, proyectos o actividades técnicas y/o administrativas de la dependencia. - Coordinar y realizar investigaciones y preparar los informes de acuerdo con las instrucciones recibidas.
V.COMPETENCIAS
COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES: - Trabajo en equipo - Orientación al logro - Creatividad e innovación - Eficiencia operacional - Compromiso institucional.

PERFIL DEL CARGO	
I.ANTECEDENTES GENERALES	
NOMBRE DEL CARGO	Responsable de calidad (Asistente de gerencia)
AREA	Área administrativa

II.REQUISITOS FORMALES	
ESTUDIOS REQUERIDOS	Bachiller académico y/o terminación y aprobación de las materias que conforman el pensum académico en administración de empresas.
ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION, CAPACITACION	Opcional
TRAYECTORIA LABORAL	Haber tenido cargos similares anteriormente.
EXPERIENCIA	Un (1) año de experiencia laboral relacionada y certificada
OTROS	Opcional
III.OBJETIVOS DEL CARGO	
Coordinar el área administrativa, financiera de la división ejecutiva, con el fin de contribuir con el logro de los objetivos establecidos por la entidad.	
IV.PRINCIPALES FUNCIONES	
- Coordinar, supervisar y evaluar las actividades propias del personal sobre su inmediata responsabilidad. - Coordinar el diseño, organización, ejecución y control de planes, programas, proyectos o actividades técnicas y/o administrativas de la dependencia. - Coordinar y realizar investigaciones y preparar los informes de acuerdo con las instrucciones recibidas.	

V.COMPETENCIAS
COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES: - Liderazgo - Toma decisiones - Dirección y desarrollo personal - Eficiencia operacional - Compromiso institucional.

PERFIL DEL CARGO	
I.ANTECEDENTES GENERALES	
NOMBRE DEL CARGO	Desarrollador de Software
AREA	Área Técnica
II.REQUISITOS FORMALES	
ESTUDIOS REQUERIDOS	Bachiller académico y/o terminación y aprobación de las materias que conforman el pensum académico en ingeniería de sistemas.

ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION, CAPACITACION	Especialización en desarrollo de software en diferentes lenguajes de programación.
TRAYECTORIA LABORAL	Haber tenido cargos similares a desarrollador, desarrollador jr.
EXPERIENCIA	Un (2) año de experiencia laboral relacionada y certificada
OTROS	Preferiblemente conocimientos en Java, C++, .Net.

III.OBJETIVOS DEL CARGO

Responsable de gestionar y coordinar los recursos necesarios relacionados con el desarrollo e implementación del proyecto asignado.

IV.PRINCIPALES FUNCIONES

- Analiza los procesos que conforman la producción y comercialización de los proyectos de software que fueron asignados.
- Evaluar necesidades de los integrantes de su equipo en cuanto a hardware y software.
- Verificar la integralidad de la información que genere el proyecto de software asignado.

V.COMPETENCIAS

COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES:

- Manejo de herramientas UML
- Conocimientos en desarrollo web

- Experiencia en la administración de proyectos de software
- Conocimientos en desarrollo de software.

6. ESTUDIO LEGAL

6.1 TIPO DE CONSTITUCION LEGAL DEL PROYECTO

Nosotros como empresa, funcionamos bajo una razón social y/o denominación en la cual el capital está por participaciones sociales, esto quiere decir que nuestra empresa actuara como persona jurídica tomando razón social de sociedad por acciones simplificadas (S.A.S), quedando nuestro nombre como “SoftwareDesign S.A.S”

6.2 IMPUESTO Y OBLIGACIONES

6.2.1 IMPUESTOS

- Declaración trimestral de IVA
- Impuesto sobre sociedades
- Impuestos por activos fijos
- Impuestos sobre la renta
- Impuestos de retención en la fuente
- Impuestos Ica
- Impuestos nacionales
- Impuesto de industria y comercio.
- Impuesto predial

6.2.2 OBLIGACIONES

- Expedir facturas.

- Reportar información exógena.

- Llevar contabilidad.

- Tener revisor fiscal según el monto de ingresos o activos.

- Facturación Electrónica

6.3 BENEFICIOS

Los beneficios de ser una sociedad anónima son varios, en los cuales se encuentran el poder crear una "persona jurídica" con el fin de separar activos comerciales de activos personales, Además de que no requiere un número mínimo de accionistas y no requiere de escritura pública, solo ante la cámara de comercio.

6.3 TRAMITES REQUERIDOS

Tramites de orden nacional

a. Solicitar y diligenciar formulario de registro único tributario, RUT.

b. Solicitar el número de identificación tributaria, NIT.

c. Las personas jurídicas deben presentar fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal y certificado de existencia y representación legal de la Cámara de Comercio de Bogotá.

d. diligenciar formulario en la dirección de impuestos y aduanas Nacionales, DIAN.

Trámites de orden distrital

a. Inscripción al RIT, diligenciando formulario respectivo

Personas jurídicas: NIT y certificado de la Cámara de Comercio.

7. ESTUDIO DE FINANCIAMIENTO

7.1 PLAN DE INVERSION

En nuestro plan de inversión podemos visualizar los costos, e inversiones, en cuanto a activos, los cuales han sido divididos en tres, los cuales son activos fijos, activos nominales y capital de trabajos y también se especifica el coste total de cada uno, y se determina la manera de cubrir este coste en cuanto capital propio, préstamos y financiamiento o ambos.

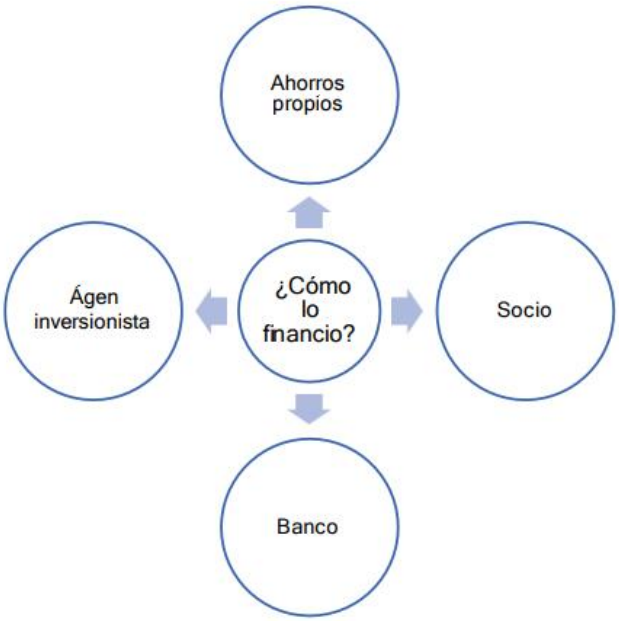
Tabla 2.

Tabla del plan de inversión del proyecto

ACTIVOS	**MONTO**	**FONDOS PROPIOS**	**FINANCIAMIENTO**
ACTIVOS FIJOS			
Obra Física (oficina)	$8.000.000	$4.000.000	$4.000.000
Terreno	$8.000.000	$2.000.000	$6.000.000
Equipos de computo	$15.000.000	$7.000.000	$8.000.000
Mobiliario	$5.000.000	$3.000.000	$2.000.000
Insumos de oficina	$2.000.000	$2.000.000	$0
Servicios de apoyo (Servicios públicos e internet)	$500.000	$500.000	$0
CAPITAL DE TRABAJO			
Licencias para software de desarrollo	$5.000.000	$3.000.000	$2.000.000

Imprevistos	$5.000.000	$5.000.000	$0
ACTIVOS NOMINALES			
Organización	$5.000.000	$2.000.000	$3.000.000
Patentes y licencias	$1.500.000	$1.500.000	$0
Puesta en marcha	$3.000.000	$3.000.000	$0
Capacitación	$1.000.000	$1.000.000	$0
TOTAL	$59.000.000	$34.000.000	$25.000.000

7.2 PLAN DE FINANCIACION



¿Cómo financiamos el proyecto?

El proyecto será financiado con tres aportes, los cuales son Capital de Ahorro propios, Capital del socio y por ultimo desembolso de crédito de libre inversión por parte de una entidad bancaria.

El proyecto requiere un capital total de 60 millones de pesos aproximadamente, de los cuales el capital de ahorro propio junto con el capital invertido por parte del socio redondea los 35 millones de pesos, y el capital restante el cual está alrededor de los 25 millones de pesos será financiado con la entidad bancaria Bancolombia S.A, la cual posee una taza de interés del 19%, y obteniendo así el capital total para la puesta en marcha del proyecto.

7.3 COSTOS

Tabla 3.

Tabla de costo unitario y precio de venta

	ITEM	COSTO POR ITEM	COSTO UNITARIO
COSTOS FIJOS	INTERNET Y TELEFONÍA CLARO	$ 138.000	$ 3.450,00
	AGUA	$ 150.000	$ 3.750,00
	LUZ	$ 120.000	$ 3.000,00

	TRANSPORTE	$ 25.000	$ 625,00
	PAPELERIA	$ 100.000	$ 2.500,00
	PUBLICIDAD	$ 150.000	$ 3.750,00
	ARRIENDO	$ 9.000.000	$ 225.000,00
	CONTADOR	$ 827.000	$ 20.675,00
	COMPUTADORES	$ 2.150.000	$ 376.250,00
	IMPRESORA	$ 200.000	$ 5.000,00
	SERVIDOR	$ 4.000.000	$ 100.000,00
	TELEFONOS	$ 50.000	$ 2.500,00
	SUELDO	$ 900.000	$ 90.000,00
	TOTAL	$ 17.810.000	$ 836.500,00

COSTOS VARIABLES	TERCEROS	$ 3.150	$ 157,50
	TOTAL	$ 3.150	$ 158

COSTO POR UNIDAD	$ 836.658
PRECIO DE VENTA	$ 1.287.165

7.4 GASTOS

Tabla 4.

Tabla de costos y gastos por ítem (fijos y variables)

	ITEM	COSTO POR ITEM
GASTOS FIJOS	INTERNET Y TELEFONÍA CLARO	$ 138.000
	AGUA	$ 150.000

	LUZ	$ 120.000
	TRANSPORTE	$ 25.000
	PAPELERIA	$ 100.000
	PUBLICIDAD	$ 150.000
	ARRIENDO	$ 8.000.000
	CONTADOR	$ 827.000
	COMPUTADORES	$ 2.150.000
	IMPRESORA	$ 200.000
	SERVIDOR	$ 4.000.000
	TELEFONOS	$ 50.000
	SUELDO	$ 900.000
	TOTAL	$ 17.810.000

COSTOS VARIABLES	TERCEROS	$ 3.150
	TOTAL	$ 3.150

7.5 INGRESOS

Tabla 5.

Tabla de parámetros e indicadores anuales.

	Parametros				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind
Estudio ventas netas	25%	3%	4%	5%	6%
Coste de ventas	0,90%	3%	1%	1%	1%
Beneficio Bruto					
Gastos controlables :					
Sueldo y salarios	2%	3%	3%	3%	3%
Cargos					
Gastos de nomina	2%	3%	3%	3%	3%
Legales y contabilidad					
Publicidad	1%	2%	2%	2%	2%
Viajes/vehiculos	1%	1%	1%	1%	1%
Cuota y suscripciones					
Servicios Publicos	2%	3%	3%	3%	3%
Varios	5%	5%	5%	5%	5%
Total gastos controlables					
Gastos fijos :					
Alquiler		3%	3%	3%	3%
Depreciacion					
Seguro		3%	3%	3%	3%
Permiso y licencias		3%	3%	3%	3%
Pagos de prestamos					
Varios	2%	3%	3%	3%	3%
Total de gastos fijos					
Gastos totales					
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto					
Impuestos	17%	17%	17%	17%	17%
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS					

softwaredesign

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
$ 1.287.350	$ 1.609.188	$ 2.011.484	$ 2.514.355	$ 3.142.944	$ 3.928.680	$ 4.910.851
$ 900.000	$ 908.100	$ 916.273	$ 924.519	$ 932.840	$ 941.236	$ 949.707
$ 387.350	$ 701.088	$ 1.095.211	$ 1.589.836	$ 2.210.104	$ 2.987.445	$ 3.961.144
$ 8.000.000	$ 8.160.000	$ 8.323.200	$ 8.489.664	$ 8.659.457	$ 8.832.646	$ 9.009.299
$ 5.000.000	$ 5.100.000	$ 5.202.000	$ 5.306.040	$ 5.412.161	$ 5.520.404	$ 5.630.812
$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000
$ 200.000	$ 202.000	$ 204.020	$ 206.060	$ 208.121	$ 210.202	$ 212.304
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000
$ 500.000	$ 510.000	$ 520.200	$ 530.604	$ 541.216	$ 552.040	$ 563.081
$ 100.000	$ 105.000	$ 110.250	$ 115.763	$ 121.551	$ 127.628	$ 134.010
$ 15.000.000	$ 15.277.000	$ 15.559.670	$ 15.848.131	$ 16.142.506	$ 16.442.921	$ 16.749.506
$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000
$ 5.000.000	$ 5.000.000	$ 5.000.000	$ 5.000.000	$ 5.000.000	$ 5.000.000	$ 5.000.000
$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000
$ 15.000.000	0	0	0	0	0	0
$ 25.000.000	$ 25.000.000	$ 25.000.000	$ 25.000.000	$ 25.000.000	$ 25.000.000	$ 25.000.000
$ 5.000.000	$ 5.100.000	$ 5.202.000	$ 5.306.040	$ 5.412.161	$ 5.520.404	$ 5.630.812
$ 58.200.000	$ 43.300.000	$ 43.402.000	$ 43.506.040	$ 43.612.161	$ 43.720.404	$ 43.830.812
$ 73.200.000	$ 58.577.000	$ 58.961.670	$ 59.354.171	$ 59.754.666	$ 60.163.325	$ 60.580.318
-$ 72.812.650	-$ 57.875.913	-$ 57.866.459	-$ 57.764.335	-$ 57.544.562	-$ 57.175.880	-$ 56.619.175
-$ 12.378.151	-$ 9.838.905	-$ 9.837.298	-$ 9.819.937	-$ 9.782.576	-$ 9.719.900	-$ 9.625.260
-$ 60.434.500	-$ 48.037.007	-$ 48.029.161	-$ 47.944.398	-$ 47.761.987	-$ 47.455.981	-$ 46.993.915

softwaredesign

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
$ 6.138.563	$ 7.673.204	$ 9.591.505	$ 11.989.381	$ 14.986.726
$ 958.254	$ 966.878	$ 975.580	$ 984.360	$ 993.220
$ 5.180.309	$ 6.706.326	$ 8.615.925	$ 11.005.021	$ 13.993.507
$ 9.189.485	$ 9.373.275	$ 9.560.741	$ 9.751.955	$ 9.946.994
$ 5.743.428	$ 5.858.297	$ 5.975.463	$ 6.094.972	$ 6.216.872
$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000
$ 214.427	$ 216.571	$ 218.737	$ 220.924	$ 223.134
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000
$ 574.343	$ 585.830	$ 597.546	$ 609.497	$ 621.687
$ 140.710	$ 147.746	$ 155.133	$ 162.889	$ 171.034
$ 17.062.394	$ 17.381.719	$ 17.707.620	$ 18.040.239	$ 18.379.721
$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000
$ 5.000.000	$ 5.000.000	$ 5.000.000	$ 5.000.000	$ 5.000.000
$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000	$ 200.000
0	0	0	0	0
$ 25.000.000	$ 25.000.000	$ 25.000.000	$ 25.000.000	$ 25.000.000
$ 5.743.428	$ 5.858.297	$ 5.975.463	$ 6.094.972	$ 6.216.872
$ 43.943.428	$ 44.058.297	$ 44.175.463	$ 44.294.972	$ 44.416.872
$ 61.005.822	$ 61.440.015	$ 61.883.082	$ 62.335.211	$ 62.796.592
-$ 55.825.513	-$ 54.733.690	-$ 53.267.158	-$ 51.330.190	-$ 48.803.086
-$ 9.490.337	-$ 9.304.727	-$ 9.055.417	-$ 8.726.132	-$ 8.296.525
-$ 46.335.176	-$ 45.428.963	-$ 44.211.741	-$ 42.604.058	-$ 40.506.561

Tabla 6.

Tabla de proyección anual

		Proyeccion			
Año 1		Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total anual	%Anual				
$ 69.784.232		$ 71.877.759	$ 74.752.870	$ 78.490.513	$ 83.199.944
$ 11.350.967		$ 11.691.497	$ 11.808.411	$ 11.926.496	$ 12.045.761
$ 58.433.265		$ 60.186.263	$ 62.944.458	$ 66.564.017	$ 71.154.183
			$ -	$ -	$ -
$ 107.296.718		$ 110.515.619	$ 113.831.088	$ 117.246.021	$ 120.763.401
		$ -	$ -	$ -	$ -
$ 67.060.449		$ 69.072.262	$ 71.144.430	$ 73.278.763	$ 75.477.126
$ 12.000.000		$ 12.000.000	$ 12.000.000	$ 12.000.000	$ 12.000.000
$ 2.536.501		$ 2.587.231	$ 2.638.975	$ 2.691.755	$ 2.745.590
$ -		$ -	$ -	$ -	$ -
		$ -	$ -	$ -	$ -
$ 2.400.000		$ 2.400.000	$ 2.400.000	$ 2.400.000	$ 2.400.000
$ 6.706.045		$ 6.907.226	$ 7.114.443	$ 7.327.876	$ 7.547.713
$ 1.591.713		$ 1.671.298	$ 1.754.863	$ 1.842.606	$ 1.934.737
$ 199.591.425		$ 205.153.637	$ 210.883.799	$ 216.787.021	$ 222.868.566
		$ -	$ -	$ -	$ -
$ 96.000.000		$ 98.880.000	$ 101.846.400	$ 104.901.792	$ 108.048.846
$ 60.000.000		$ 60.000.000	$ 60.000.000	$ 60.000.000	$ 60.000.000
$ 2.400.000		$ 2.472.000	$ 2.546.160	$ 2.622.545	$ 2.701.221
		$ -	$ -	$ -	$ -
		$ -	$ -	$ -	$ -
$ 300.000.000		$ 300.000.000	$ 300.000.000	$ 300.000.000	$ 300.000.000
$ 67.060.449		$ 69.072.262	$ 71.144.430	$ 73.278.763	$ 75.477.126
$ 540.460.449		$ 530.424.262	$ 535.536.990	$ 540.803.100	$ 546.227.193
$ 740.051.873		$ 735.577.899	$ 746.420.789	$ 757.590.120	$ 769.095.759
-$ 681.618.608		-$ 675.391.636	-$ 683.476.331	-$ 691.026.103	-$ 697.941.575
-$ 115.875.163		-$ 114.816.578	-$ 116.190.976	-$ 117.474.438	-$ 118.650.068
-$ 565.743.445		-$ 560.575.058	-$ 567.285.355	-$ 573.551.665	-$ 579.291.508

Tabla 7.

Tabla de proyección de ingresos futuros

PERIODO	INGRESOS FUTUROS	COSTOS FUTUROS	FNE	VPN
0		$ 16.077.570	-$ 16.077.570	-$ 16.077.570,10
1	$ 22.538.123	$ 16.077.570	$ 6.460.553	$ 5.521.840,15
2	$ 23.304.419	$ 16.624.207	$ 6.680.212	$ 4.879.985,23
3	$ 24.050.161	$ 17.156.182	$ 6.893.979	$ 4.304.397,23
4	$ 24.795.716	$ 17.688.024	$ 7.107.692	$ 3.793.020,12
5	$ 25.576.781	$ 18.245.197	$ 7.331.584	$ 3.344.017,31
6	$ 26.374.776	$ 18.814.447	$ 7.560.330	$ 2.947.308,25
			VPN	$ 8.712.998,20
			VPN	$ 8.712.998,20
			TIR	36%

7.6 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un nivel en el que el mínimo de ventas iguala el valor de los costes totales a los ingresos totales, es decir es aquel punto en el que se evidencia que no hay perdidas, ni tampoco se está generando beneficios, para hallar el punto de equilibrio se utiliza la formula en la que se dividen los costos fijos sobre el precio unitario menos el costo variable.

Costos fijos:

Nuestros costos fijos, equivalen a todos los costos que no varían ni se afectan independientemente de la producción de nuestros productos, los cuales son arriendo, publicidad, equipos que se disponen para el desarrollo, recursos tecnológicos como impresoras, teléfonos, servidores, así también como insumos de oficina y papelería como lo son la infraestructura, además de servicios públicos y de internet y telefonía.

Tabla 8.

Tabla de representación de los costos fijos

	ITEM	COSTO POR ITEM	CANTIDAD	COSTO TOTAL
COSTOS FIJOS	INTERNET Y TELEFONÍA CLARO	$ 138.000	1	$ 138.000
	AGUA	$ 150.000	1	$ 150.000
	LUZ	$ 120.000	1	$ 120.000
	TRANSPORTE	$ 25.000	1	$ 25.000
	PAPELERIA	$ 100.000	1	$ 100.000
	PUBLICIDAD	$ 150.000	1	$ 150.000
	ARRIENDO	$ 9.000.000	1	$ 9.000.000
	CONTADOR	$ 827.000	1	$ 827.000
	COMPUTADORES	$ 1.500.000	4	$6.000.000
	IMPRESORA	$ 200.000	1	$200.000
	SERVIDOR	$ 4.000.000	1	$4.000.000
	TELEFONOS	$ 50.000	2	$100.000
	SUELDO	$ 900.000	4	$3.600.000
	TOTAL	**$ 17.160.000**		**$ 24.410.000**

Precio Unitario

El precio unitario de nuestro producto, se halla dividendo el costo por unidad sobre 1- la utilidad, la cual hemos establecido en 35%, para así obtener el resultado de nuestro precio unitario o precio de venta.

Tabla 9.

Tabla de Precio de venta.

COSTO POR UNIDAD	$ 640.250,00
PRECIO DE VENTA	$ 985.000

640.250 / (1-35%) = 985.000

Costo Variable Unitario

Nuestro costo por unidad es el valor que resulta de realizar la suma de los costos unitarios totales fijos y los costos totales unitarios variables.

Tabla 10.

Tabla Costo por unidad

					TOTAL COSTOS FIJOS	$ 610.250,00
					TOTAL COSTOS VARIABLES	$ 30.000,00
			COSTO POR UNIDAD	$ 640.250,00		

Punto de Equilibrio

Nuestro punto de equilibrio se halla con la formula CF/PV-CU, con el cual obtenemos un punto de equilibrio en el cual se deben producir y vender 71 unidades para lograr alcanzar un punto muerto en el que no se dan perdidas ni se generan ganancias, es decir que no existe ninguna utilidad o que la utilidad es de 0.

Tabla 11.

Tabla Punto de Equilibrio

INGRESOS	PUNTO DE EQUILIBRIO
Q	71
COSTO TOTAL	$ 69.742.857,14
INGRESO TOTAL	$ 69.742.857
UTILIDAD	$ -
COSTOS FIJOS (CF)	$ 24.410.000,00
PRECIO DE VENTA (PV)	$ 985.000,00
COSTO POR UNIDAD (CU)	$ 640.250,00

7.7 ESTADO DE RESULTADOS

Nuestro estado de resultados se realizó en base a nuestras ventas proyectadas con las cuales se genera una utilidad sobre el costo de producción total, tomando en cuenta gastos fijos, utilidad operativa e impuestos, para determinar la rentabilidad del proyecto.

Tabla 12.

Tabla de estado de resultados.

ESTADO DE RESULTADO			
CUENTA	VALOR		PORCENTAJE
VENTAS PROYECTADAS	$	69.935.000	100%
COSTO DE PRODUCCION	$	25.610.000	37%
UTILIDAD BRUTA	$	44.325.000	63%
GASTOS FIJOS	$	17.160.000	25%
UTILIDAD OPERATIVA	$	27.165.000	39%
INGRESOS NO OPERACIONALES	$	-	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	$	27.165.000	39%
IMPUESTO DE ICA	**$**	**2.444.850**	3%
UTILIDAD NETA	$	24.720.150	35%
RESERVA LEGAL	$	2.472.015	4%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	$	22.248.135	32%
RENTABILIDAD		32%	

7.8 BALANCE GENERAL

El balance general es nuestra manera de reflejar nuestro estado financiero en un momento dato, en el cual se encuentra información económica y financiera de nuestra compañía, la cual se divide en activos, pasivos y patrimonio.

Tabla 13.

Tabla de Balance general.

BALANCE GENERAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
INSUMOS (PAPELERIA)	$ 2.000.000	SERVICIOS PUBLICOS	$ 500.000
PATENTES Y LICENCIAS	$ 1.500.000	CUENTAS POR PAGAR	$ 500.000
LICENCIAS DE DESARROLLO DE SOFTWARE	$ 5.000.000	EMPLEADOS	$ 900.000
CAPACITACION	$ 1.000.000		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**$ 9.500.000**	**TOTAL PASIVOS CORRIENTES**	$ 1.900.000
ACTIVOS NO CORRIENTES (FIJOS)		PASIVOS NO CORRIENTES	
MOBILIARIO	$ 5.000.000	PRESTAMO BANCARIO	$ 25.000.000
EQUIPOS TECNOLOGICOS	$ 15.000.000		
INFRAESCTRUCTURA	$ 8.000.000	PATRIMONIO	
OBRA (ARRIENDO)	$ 8.000.000	CAPITAL PROPIO	$ 34.000.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**$ 36.000.000**		
OTROS ACTIVOS			
SOFTWARE DE DESARROLLO	$ 3.000.000		
TOTAL ACTIVOS	**$ 48.500.000**	**TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO**	**$ 60.900.000**

7.9 FLUJO DE CAJA

Tabla 14.

Tabla de flujo de caja

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS						
VENTAS	$ 1.200.000	$ 1.500.000	$ 1.875.000	$ 2.343.750	$ 2.929.688	$ 3.662.109
APORTES	$ 34.000.000	$ 34.340.000	$ 34.000.000	$ 34.000.000	$ 34.000.000	$ 34.000.000
TOTAL INGRESOS	$ 36.420.815	$ 37.073.023	$ 37.120.353	$ 37.601.557	$ 38.200.072	$ 38.945.198
EGRESOS						
INVERSIONES	$ 34.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
PERSONAL	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000
MATERIALES	$ 250.000	$ 250.000	$ 250.000	$ 250.000	$ 250.000	$ 250.000
MAQUINARIA	$ 5.750.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
GASTOS DE VENTAS	$ 1.220.815	$ 1.233.023	$ 1.245.353	$ 1.257.807	$ 1.270.385	$ 1.283.089
SERVICIOS	$ 500.000	$ 500.000	$ 500.000	$ 500.000	$ 500.000	$ 500.000
IMPUESTOS	$ 2.100.271	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
CRÉDITO	$ 2.083.333	$ 2.083.333	$ 2.083.333	$ 2.083.333	$ 2.083.333	$ 2.083.333
TOTAL EGRESOS	$ 53.904.420	$ 12.066.356	$ 12.078.687	$ 12.091.140	$ 12.103.718	$ 12.116.422
INGRESOS - EGRESOS	-$ 17.483.605	$ 25.006.667	$ 25.041.667	$ 25.510.417	$ 26.096.354	$ 26.828.776

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANUAL
$ 4.577.637	$ 5.722.046	$ 7.152.557	$ 8.940.697	$ 11.175.871	$ 13.969.839	$ 65.049.193
$ 34.000.000	$ 34.000.000	$ 34.000.000	$ 34.000.000	$ 34.000.000	$ 34.000.000	$ 408.340.000
$ 39.873.556	$ 41.030.925	$ 42.474.525	$ 44.275.884	$ 46.524.410	$ 49.331.863	$ 488.872.183
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 34.000.000
$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 8.000.000	$ 96.000.000
$ 250.000	$ 250.000	$ 250.000	$ 250.000	$ 250.000	$ 250.000	$ 3.000.000
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 5.750.000
$ 1.295.920	$ 1.308.879	$ 1.321.968	$ 1.335.187	$ 1.348.539	$ 1.362.025	$ 15.482.990
$ 500.000	$ 500.000	$ 500.000	$ 500.000	$ 500.000	$ 500.000	$ 6.000.000
$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 2.100.271
$ 2.083.333	$ 2.083.333	$ 2.083.333	$ 2.083.333	$ 2.083.333	$ 2.083.333	$ 25.000.000
$ 12.129.253	$ 12.142.212	$ 12.155.301	$ 12.168.521	$ 12.181.873	$ 12.195.358	$ 187.333.261
$ 27.744.303	$ 28.888.713	$ 30.319.224	$ 32.107.363	$ 34.342.538	$ 37.136.505	$ 301.538.922

7.10 INDICADORES DE EVALUACION

El indicador de evaluación nos sirve para determinar la rentabilidad de nuestro proyecto así mismo también sirve para determinar el endeudamiento que tendremos llamados costos futuros y los ingresos futuros para determinar en qué periodo se paga el total del endeudamiento inicial.

El VPN y la TIR son los indicadores proyectados a cinco periodos los cuales fueron calculados en cuanto la inflación de los próximos años y una tasa de interés del banco de Colombia Bancolombia, el cual maneja una taza de interés del 17%.

Tabla 15.

Tabla de inflación de los años siguientes y la tasa de interés

INFLACION PROYECTADA FUENTE BANCO DE LA REPUBLICA Y BANCO COLOMBIA	
2020	3,40%
2021	3,20%
2022	3,10%
2023	3,15%
2024	3,12%
TIO	17%

Tabla 16.

Tabla de proyección a cinco años (periodos)

PROYECCION AJUSTADA A LA INFLACION		
PERIODO	INGRESOS	COSTOS
2020	$ 69.492.546	$ 45.170.155
2021	$ 71.855.293	$ 46.705.940
2022	$ 74.154.662	$ 48.200.530
2023	$ 76.453.457	$ 49.694.747
2024	$ 78.861.740	$ 51.260.131
2025	$ 81.322.227	$ 52.859.447

Tabla 15

Tabla de indicadores VPN y TIR

PERIODO	INGRESOS FUTUROS	COSTOS FUTUROS	FNE	VPN
0		$ 45.170.155	-$ 45.170.155	-$ 45.170.155,00
1	$ 69.492.546	$ 45.170.155	$ 24.322.391	$ 20.788.368,51
2	$ 71.855.293	$ 46.705.940	$ 25.149.352	$ 18.371.942,77
3	$ 74.154.662	$ 48.200.530	$ 25.954.132	$ 16.204.995,67
4	$ 76.453.457	$ 49.694.747	$ 26.758.710	$ 14.279.786,78
5	$ 78.861.740	$ 51.260.131	$ 27.601.609	$ 12.589.401,77
6	$ 81.322.227	$ 52.859.447	$ 28.462.779	$ 11.095.889,83
			VPN	$ 48.160.230,33
			VPN	$ 48.160.230,33
			TIR	52%

En la tabla se evidencia que nuestra inversión en el periodo cero es superior a 45 millones de pesos, deuda la cual es saldada en tercer periodo.

8. LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES

El aprendizaje que se obtuvo al momento de realizar los estudios pertinentes en cuanto a lo administrativo, legal y financiero fue bueno, porque se aprendió a realizar los diferentes estudios para lograr determinar la administración de un proyecto y por tanto de una empresa, así también como se logra determinar si el proyecto es rentable y conocer los costos y los diferentes estados financieros que se evalúan y llevan a cabo para poder realizar la puesta en marcha del proyecto.

9. WEBGRAFIAS

https://efiempresa.com/blog/efiempresa-software-en-la-gestion-empresarial/

https://www.incp.org.co/dian-adopta-clasificacion-de-actividades-economicas-revision-4-adaptada-para-colombia/

https://www.eoi.es/blogs/scm/2013/02/21/sistemas-de-informacion-empresarial/

http://www.luismiguelmanene.com/2010/05/22/el-sistema-empresarial-en-el-siglo-xxi/

https://es.slideshare.net/ya_o_10/manual-de-funciones-calzado-consul-abg

https://www.crecenegocios.com/constitucion-legal-de-empresas/

https://es.slideshare.net/Dannsantamaria/sociedades-rgimen-e-impuestos

https://www.asuntoslegales.com.co/actualidad/los-beneficios-de-las-sas-para-el-desarrollo-de-empresas-nacionales-2793745

http://bestpractices.com.py/tag/estados-financieros-en-porcentajes/

http://www.econosublime.com/2017/09/que-es-beneficio-como-calcular.html#:~:text=El%20ingreso%20total%20es%20todo,son%209.000%20euros%20(300x30).

https://www.slideshare.net/VirtualizacinDistanc/administracin-empresas-familiarescostos-y-gastos

http://www.cca.org.mx/cca/cursos/matematicas/cerrada/administrativos/costos/c2for.htm#:~:text=Los%20costos%20totales%20(CT)%20es,son%20de%20(1000%20unidades).

https://www.fcnym.unlp.edu.ar/catedras/geoeconomica/tp/tp18b.pdf

https://economipedia.com/definiciones/balance-de-situacion.html

https://economipedia.com/definiciones/activo-corriente.html#:~:text=El%20activo%20corriente%2C%20tambi%C3%A9n%20llamado,existencias%2C%20y%20las%20inversiones%20financieras.

https://blog.nubox.com/que-es-un-activo-corriente

http://tutocontabilidad.blogspot.com/p/activo-pasivo-patrimonio-ingresosgastos_27.html

https://www.lifeder.com/flujo-de-caja-proyectado/#:~:text=El%20flujo%20de%20caja%20proyectado,un%20per%C3%ADodo%20de%2012%20meses.

https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3718561-que-tir-para-sirve